



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
BANANO EN EL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE,
BUCAY, PROVINCIA DEL GUAYAS. AÑO 2016**

AUTORA:

SILVIA ISABEL ROLDAN ERRAÉZ

RIOBAMBA - ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Silvia Isabel Roldán Erráez, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.



Ing. Roberto Carlos Villacres Arías
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



Ing. Gerardo Luis Lara Noriega
MIEMBRO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Silvia Isabel Roldán Erráez, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 31 de octubre del 2016

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Silvia Isabel Roldán Erráez', with a horizontal line drawn underneath it.

Silvia Isabel Roldán Erráez
CI: 0918082710

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios energía necesaria en mi vida, por guiar mis pasos a cada instante, a mi Hermana por incentivar a continuar en esta trayectoria, su ayuda ha sido primordial, tus palabras de aliento y esperanza me han fortalecido enormemente y hoy puedo llenarme de satisfacción al haber alcanzado uno de mis sueños.

A mi madre, por su apoyo, por ser la persona que me guía por el camino del bien, por enseñarme que las cosas tienen un valor y que si estas se adquieren con sacrificio adquiere mayor mérito.

A mi hermano por ser luz en vida, aunque su presencia ya no este conmigo, su energía positiva y su ejemplo de lucha permanecerá eterno en mi corazón.

A todas aquellas personas que directa e indirectamente formaron parte de esfuerzo, gracias por el apoyo brindado.

Silvia Roldán

AGRADECIMIENTO

Debo expresar mi profundo agradecimiento a la Escuela de Ingeniería Comercial la cual es parte de la prestigiosa Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por la oportunidad brindada, a los docentes quienes en la trayectoria de la carrera transmitieron sus sabios conocimientos, un especial agradecimiento a mi Director y Miembro respectivamente, por la ayuda prestada para el desarrollo del trabajo de titulación, por su paciencia y esmero.

A las personas que colaboraron en la ejecución del estudio de factibilidad del centro de acopio para la comercialización de banano, gracias infinitas por la ayuda.

Silvia Roldán

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de gráficos.....	xii
Índice de cuadros	xiii
Resumen ejecutivo.....	xiv
Summary.....	xv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1 Formulación del problema	3
1.1.2 Delimitación del problema	4
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3 OBJETIVO.....	5
1.3.1 Objetivo general	5
1.3.2 Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	6
2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	6
2.1.1 Estudios de factibilidad	6
2.1.2 Importancia del estudio de factibilidad	6
2.1.3 Objetivos que determinan la Factibilidad.....	7
2.1.4 Evaluación de un proyecto factible.	7
2.1.4.1 Proyecto Factible.....	8
2.1.5 Componentes del Estudio de Factibilidad.....	8
2.1.5.1 Estudio de Mercado.....	8
2.1.5.1.1 Definición del producto.....	9
2.1.5.1.2 Análisis de la demanda.....	9
2.1.5.1.3 Análisis de la oferta.....	10

2.1.5.1.4	Análisis de precios	10
2.1.5.2	Estudio técnico	10
2.1.5.2.1	Localización del proyecto	12
2.1.5.2.2	Tamaño del proyecto	12
2.1.5.2.3	Ingeniería del proyecto	12
2.1.5.2.4	Inversiones	12
2.1.5.2.5	Financiamiento	13
2.1.5.2.6	Costos de Operación.....	13
2.1.5.2.7	Flujo de efectivo.....	13
2.1.5.3	Estudio Financiero.....	13
2.1.5.3.1	El valor actual neto VAN	14
2.1.5.3.2	La tasa interna de retorno TIR.....	15
2.1.5.3.3	Costo/beneficio.....	15
2.1.5.4	Estudio ambiental.....	16
2.1.6	Centro de acopio.....	16
2.1.6.1	Características del Centro de Acopio.	17
2.1.6.2	Función del Centro de Acopio.	17
2.1.7	Esquema de funcionamiento de un centro de acopio de la cadena comercial	18
2.2	EL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE BUCAY	19
2.2.1	Generalidades	19
2.2.2	Limites.....	20
2.2.3	Ubicación Geográfica.....	20
2.2.4	Características climáticas	20
2.2.5	Principales vías de acceso	20
2.2.6	Clima y temperatura	21
2.2.7	Suelo.....	21
2.2.8	Hidrología.....	21
2.2.9	Flora y fauna.....	22
2.2.10	Recintos del cantón	22
2.3	ASPECTOS SOCIO ECONÓMICOS DEL CANTÓN	23
2.3.1	Sector primario	24
2.3.2	Sector Secundario.....	25
2.3.3	Sector terciario	25

2.3.4	Productividad	26
2.3.5	Canales de distribución	27
2.3.5.1	Tipos de canales de distribución	27
2.3.5.2	Funciones de los canales de distribución	29
2.4	CONSUMO DEL BANANO	29
2.4.1	Importancia nutricional del banano	30
2.4.2	Condiciones para el cultivo del banano.....	31
2.5	MARCO CONCEPTUAL.....	33
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		38
3.1	MODALIDAD	38
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	38
3.3	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	38
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	39
3.5	POBLACIÓN Y MUESTRA	40
3.6	IDEA A DEFENDER.....	41
3.7	VARIABLES DE ESTUDIO	41
3.7.1	Variable independiente.....	41
3.7.2	Variable dependiente	41
3.8	RESULTADOS DE LA ENCUESTA	42
CAPÍTULO IV: PROPUESTA		50
4.1	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BANANO EN EL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE, BUCAY, PROVINCIA DEL GUAYAS. AÑO 2016.....	50
4.1.1	Estudio del mercado	50
4.1.1.1	Objetivo	50
4.1.1.2	Localización Geográfica	50
4.1.1.3	Descripción del mercado proveedor.....	51
4.1.1.4	Análisis del mercado distribuidor	51
4.1.1.4.1	Consumo.....	52
4.1.1.4.2	Demanda.....	54
4.2	ESTUDIO DE MERCADO	55
4.2.1	Objetivo	55

4.2.2	Tamaño del proyecto	55
4.2.3	Condiciones del mercado	56
4.2.3.1	Criterios de selección para la creación del centro de acopio.....	56
4.2.4	Localización del proyecto	56
4.2.5	Proceso de manejo de la fruta en el centro de acopio	57
4.2.5.1	Descripción del flujo	59
4.3	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO	60
4.3.1	Objetivo	60
4.3.2	Naturaleza del centro de acopio	60
4.3.2.1	Aspectos legales a cumplir para la apertura del centro de acopio.....	60
4.3.2.1.1	Registro único del contribuyente RUC	60
4.3.2.1.2	Patente municipal	61
4.3.2.1.3	Certificado de salud.....	61
4.3.2.1.4	Permiso de los bomberos.....	61
4.3.3	Aspectos organizacionales del centro de acopio	62
4.3.3.1	Reglamentos	62
4.3.3.2	Organización estructural	63
4.3.4	Funciones y descripción del puesto.....	63
4.3.4.1	Gerente general	63
4.3.4.1.1	Funciones:	64
4.3.4.2	Contador/a	64
4.3.4.2.1	Funciones	64
4.3.4.3	Coordinador.....	65
4.3.4.3.1	Funciones	65
4.4	ESTUDIO TÉCNICO	66
4.4.1	Equipamiento del centro de acopio	66
4.5	ESTUDIO FINANCIERO.....	68
4.5.1	Fuentes de financiamiento.....	68
4.5.2	Inversión.....	69
4.5.3	Flujo neto proyectado.....	69
4.5.4	Estado de Resultados Proyectados	70
4.5.5	Valor actual neto VAN.....	71
4.5.6	Tasa interna de retorno TIR	72

4.5.7	Beneficio Costo B/C.....	73
4.6	IMPACTO SOCIO – ECONÓMICO.....	74
	CONCLUSIONES	77
	RECOMENDACIONES.....	78
	BIBLIOGRAFÍA	79
	ANEXOS	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Establecimientos económicos.....	25
Tabla N° 2: Productividad.....	26
Tabla N° 3: Es productor de baby banana.....	42
Tabla N° 4: Pertenece a alguna asociación.....	43
Tabla N° 5: Comercializa su producto en.....	44
Tabla N° 6: Conoce que es un centro de acopio.....	45
Tabla N° 7: Entregaría la fruta al centro de acopio.....	46
Tabla N° 8: Aceptaría el precio que le ofrece el centro.....	47
Tabla N° 9: Porcentaje de fruta que enviaría al centro de acopio.....	48
Tabla N° 10: Cumple con estándares de calidad.....	49
Tabla N° 11: Consume orito en su hogar.....	53
Tabla N° 12: Frecuencia de consumo de la fruta.....	53
Tabla N° 13: Porque consume la fruta.....	54
Tabla N° 14: Canales de distribución.....	66
Tabla N° 15: Comercialización de la fruta para cinco años.....	66
Tabla N° 16: Mobiliario requerido.....	67
Tabla N° 17: Equipo de oficina.....	67
Tabla N° 18: Bienes de control.....	67
Tabla N° 19: Material de oficina.....	67
Tabla N° 20: Presupuesto para la implementación de infraestructura y equipamiento.....	68
Tabla N° 21: Fuentes de financiamiento.....	69
Tabla N° 22: Flujo neto proyectado.....	69
Tabla N° 23: Desglose de gastos.....	70
Tabla N° 24: Estado de Resultados proyectado.....	70
Tabla N° 25: VAN 1.....	71
Tabla N° 26: VAN 2.....	72
Tabla N° 27: Tasa Interna de Retorno.....	73
Tabla N° 28: Beneficio/Costo.....	74
Tabla N° 29: Matriz de impacto.....	75
Tabla N° 30: Impacto socio-económico del proyecto.....	75

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Esquema de comercialización del centro de acopio.....	19
Gráfico N° 2: Es productor de baby banana.....	42
Gráfico N° 3: Pertenece a alguna asociación.....	43
Gráfico N° 4: Comercializa su producto en.....	44
Gráfico N° 5: Conoce que es un centro de acopio.....	45
Gráfico N° 6: Entregaría la fruta al centro de acopio.....	46
Gráfico N° 7: Aceptaría el precio que ofrece el centro.....	47
Gráfico N° 8: Porcentaje de fruta que enviaría al centro de acopio.....	48
Gráfico N° 9: Cumple con estándares de calidad.....	49
Gráfico N° 10: Localización del cantón Antonio Elizalde.....	50
Gráfico N° 11: Periferia de la fruta orito.....	51
Gráfico N° 12: Distribución de espacio físico del centro.....	55
Gráfico N° 13: Accesibilidad al centro de acopio.....	57
Gráfico N° 14: Proceso de clasificación y comercialización del baby banana.....	58
Gráfico N° 15: Estructura organizacional.....	63

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Principales productores agrícolas del cantón.....	24
Cuadro N° 2: Producción ganadera.....	25

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de titulación denominado estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay, provincia del Guayas. Año 2016, se ha realizado con la finalidad de determinar la situación actual que los pequeños productores de banano presentan al momento, la información recopilada para el estudio fue obtenida mediante la aplicación de técnicas e instrumentos de investigación, los mismos que proporcionaron datos relevantes sobre las condiciones en las que la fruta se comercializa dentro del cantón, el estudio de varios aspectos que se consideran dentro del tema de factibilidad, permitió evaluar el proyecto de manera administrativa, financiera y legal, llegando a confirmar que la creación del centro de es un alternativa viable por cuanto la rentabilidad alcanzada en la comercialización de la fruta es ventajosa para los pequeños productores, así lo muestra el cálculo del Costo/Beneficio el mismo que logra obtener \$15,32 dólares, lo que implica que por cada dólar invertido por los productores estos tendrán un retorno de la cantidad antes indicada. En vista de los resultados alcanzados en el estudio se recomienda iniciar los trámites necesarios para la creación del centro de acopio de banana en la localidad del cantón Bucay.

PALABRAS CLAVES: CENTRO DE ACOPIO, COMERCIALIZACIÓN, RENTABILIDAD, ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.



Ing. Roberto Carlos Villacres Arías
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

SUMMARY

The research called feasibility study for setting up a collection center for the marketing of bananas in the canton General Antonio Elizalde, Bucay, Guayas province. 2016, it has been performed in order to determine the current situation that the small banana producers present at the time, information collected for the study was obtained by applying techniques and research tools, at the same time they provided relevant data on conditions in which the fruit is sold within the canton, the study of various aspects considered in the issue of feasibility, possible to evaluate the proposed administrative, financial and legal way coming to confirm that the creation of the collection center is an alternative feasible because the profitability achieved in the marketing of the fruit is advantageous for small producers, as reflected in the calculation of cost/benefit that manages to get it to \$ 15.32, which means that for every dollar invested by these producers They will return the amount indicated above. In view of the studies made in the study it is recommended to start the necessary procedures for the creation of banana collection center in the town of Bucay canton.

KEY WORDS: COLLECTION CENTER, MARKETING, PROFITABILITY, FEASIBILITY STUDY.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación ha sido planteada en cuatro capítulos, los cuales presenta un contenido propio sobre la temática a desarrollar, a continuación se detalla su estructura:

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA sustenta los motivos que originan las inconveniente dentro de la comercialización del banano en el cantón Bucay, a lo cual se le ha denominado planteamiento del problema, seguidamente se muestra el espacio en el cual se efectúa la investigación conocida de manera técnica como delimitación, se procede a justificar las razones por las que se realiza el estudio y los objetivos que este persigue.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO–CONCEPTUAL, en este capítulo el desarrollo teórico es fundamental, por cuanto cada una de las acotaciones utilizadas, se fundamentan en apreciaciones de autores reconocidos en el tema que está siendo investigado, de ahí que el uso de bibliografía, normativas, disposiciones legales y cualquier otra guía de estudio significan una ayuda importante, el uso de conceptos relativos al tema de investigación es otro factor adicional que aporta en el desarrollo del trabajo.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO, este capítulo se constituye como la base para la obtención de la información y datos que posteriormente nos sirve para analizar cada uno de los factores claves en la determinación de la factibilidad del proyecto, a través del uso de métodos, técnicas e instrumentos la información se convierte en una fuente confiable y oportuna.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO, en este capítulo el aporte personal del autor de la investigación juega un importante papel, por cuanto mostrará su nivel analítico e interpretativo para demostrar que el estudio de factibilidad del proyecto de creación de un centro de acopio para la comercialización de banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay, es una alternativa viable. El desarrollo de los procesos considerados en el estudio investigativo ha determinado su factibilidad por lo que su ejecución es una buena alternativa para mejorar la comercialización de la fruta.

La parte final de este estudio se plasma en la emisión de **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**, las cuales se fundamentan en los resultados alcanzados en la investigación, las sugerencias expuestas en este documento son parte de una opinión personal por parte de la autora del trabajo, por lo que su aplicación quedan como una inquietud a tomar por parte de los interesados en ejecutar el proyecto de creación del centro de acopio para la comercialización de banano en el cantón Bucay,

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El cantón General Antonio Elizalde Bucay es una población perteneciente a la provincia del Guayas, debido a su ubicación geográfica presente un clima cálido propicio para el cultivo del banano, lo que ha generado la práctica de esta actividad por la mayoría de los habitantes, los mismos que ofrecen su producto a precios por debajo del precio real de la fruta.

Las condiciones de vida de los pequeños productores de banano en el cantón Bucay, cada vez se agrava más al no contar con las garantías para la comercialización de la fruta, la misma que en temporada invernal excede en su producción, en relación a este tema la falta de asesoramiento ocasiona la pérdida de recursos económicos a los productores debido a que no se cuenta con la guía técnica de producción, lo que ocasiona una producción empírica, si analizamos los gastos en los que tienen que incurrir los pequeños productores que no poseen un mercado seguro para comercializar la fruta, significa que su economía no puede sustentar las condiciones de mercado en el que se desarrollan los grandes productores.

Debido a la falta de un centro de acopio de banano en el cantón ocasiona una gran desventaja para los pequeños productores, los mismos que se ven afectados al no poseer un cupo para la venta del producto, de ahí la urgencia de crear este centro de acopio, el cual establezca políticas claras y direccionadas apropiadamente a la producción, cosecha y comercialización de banano el cual sea capaz de colocar en el mercado nacional la producción y mejorar la rentabilidad de los pequeños productores.

1.1.1 Formulación del problema

¿De qué manera incide el estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de banano en el Cantón General Antonio Elizalde,

Bucay, Provincia del Guayas. Año 2016, en los procesos actuales de venta del producto?

1.1.2 Delimitación del problema

El presente estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de banano se desarrollará en el Cantón General Antonio Elizalde, Bucay, Provincia del Guayas.

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El estudio de factibilidad de la creación del centro de acopio tiene como finalidad principal asociar a los pequeños productores para colocar su producto de manera segura, considerando que el consumo de la fruta es masivo y que la existencia de mercados internos es amplia. La organización del centro contribuirá a que los pequeños productores que actualmente no poseen un cupo de comercialización logren asegurar su producción evitando pérdidas en sus cosechas, razón por la cual se hace necesaria la apertura del centro de acopio en este sector.

Desde el punto de vista bibliográfico esta investigación proporciona un aporte importante en temas relacionados con los procesos que el estudio de factibilidad del centro de acopio requiere para desarrollar cada una de las fases.

En lo referente al aporte práctico, el estudio de factibilidad sobre la creación de un centro de acopio, debe ser considerado como el punto de partida para mejorar las condiciones en las que se comercializa la fruta en el cantón Bucay, propiciando oportunidades para los pequeños productores.

Dentro del aspecto metodológico, el empleo de métodos y técnicas han sido considerados como una fuente importante para la obtención de información relativa al estudio de factibilidad, por lo que este aporte es de gran importancia en el procesamiento de información confiable.

El aporte académico que esta investigación sustenta es el cumplimiento de un requisito establecido por la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, previo a la obtención

del título de ingeniera comercial, el cual demuestra en su desarrollo los conocimientos adquiridos durante la carrera.

1.3 OBJETIVO

1.3.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay provincia del Guayas, para mejorar los procesos actuales de venta del producto.

1.3.2 Objetivos específicos

- Elaborar el marco teórico a fin de sustentar técnicamente las variables de investigación en base a información bibliográfica.
- Diseñar el marco metodológico para definir el tipo de modalidad y técnicas de investigación a aplicar.
- Elaborar el estudio de factibilidad a fin de establecer la viabilidad comercial, técnica y financiera.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1 Estudios de factibilidad

Según (Varela, 2010) “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que este sea exitoso.(p.19)

De acuerdo a lo manifestado por (Baca Urbina, 2008) el estudio de factibilidad profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias en investigación de mercados, detalla la tecnología que se empleará, siendo importante para ello conocer los costos y rentabilidad económica del proyecto siendo esto la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar sus decisiones. (p.72)

Para (Coss Bu, 2006), un estudio de factibilidad tiene una estructura definida y el orden de los contenidos está orientado a:

- a) Presentar un resumen de proyecto
- b) Elaborar cada parte por separado.
- c) Fundamentar cada parte en las anteriores.
- d) Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- e) Es importante que sea resumido, con un lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes. (p.60)

2.1.2 Importancia del estudio de factibilidad

Con el estudio de factibilidad, se persigue la disminución de la incertidumbre en las inversiones de capital, asimismo busca la eficiencia y la eficacia en la utilización de los

recursos, a través del análisis crítico de la localización, tamaño, tecnología, organización, mercado y legalidades. (Baca Urbina, 2008)

2.1.3 Objetivos que determinan la Factibilidad.

Los objetivos que persigue el estudio de factibilidad se enfocan en alcanzar elementos que sustenten su realización como los mencionados a continuación:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados. Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto.

2.1.4 Evaluación de un proyecto factible.

Se sostiene que un proyecto es factible, cuando este cumple con tres evaluaciones básicas:

- Evaluación Técnica.
- Evaluación Ambiental.
- Evaluación Financiera.

A cada etapa de la evaluación se le puede llamar viabilidad; estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto; por ejemplo un proyecto puede ser viable técnicamente pero puede ser no viable financiera o ambientalmente.

2.1.4.1 Proyecto Factible.

(Varela, 2010), si el proyecto es factible, se puede pensar en diseñar un plan de proyecto para su ejecución y poder convertir el proyecto en una unidad productiva de un bien o servicio planteado.

Los proyectos en los cuales se busca la factibilidad, son aquellos que intenta producir un bien o servicio para satisfacer una necesidad; para ello se necesita definir su rentabilidad o no, éste es el objetivo de la evaluación financiera. (p.54)

2.1.5 Componentes del Estudio de Factibilidad.

2.1.5.1 Estudio de Mercado.

Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo, además se describe el producto, sus usos o aplicaciones, información de la oferta, demanda, precios, productos sustitutos, etc. Además se realizan proyecciones de la oferta y la demanda, determinando si existe déficit.

Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio, constan básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aun cuando la cuantificación de la oferta y demanda puede obtenerse fácilmente de fuentes de información secundaria en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, puesto que proporciona información directa actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado, por otro lado el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiarla mejor forma de comercializar el proyecto y contestar la primera pregunta ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende comercializar? Si la respuesta es negativa, se plantea la posibilidad de un nuevo

estudio más preciso y confiable; si el estudio realizado tiene esas características lo recomendable sería detener la investigación. (p.49)

2.1.5.1.1 Definición del producto

Consiste en describir cada una de las características y bondades del producto que se tiene pensado introducir al mercado, mucho depende de la forma como se presente el producto o servicio para que los futuros consumidores acepten la presencia del mismo en el mercado, pero sobre todo pueda competir frente a otros que quizá tenga similares características.

2.1.5.1.2 Análisis de la demanda

De acuerdo a lo expresado por (Baca 2010), se conoce como demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. La demanda determina cuales son los factores que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Para poder examinar los cambios futuros de la demanda se utilizan técnicas estadísticas adecuadas para analizar, para ello se emplean cuatro patrones básicos de tendencia:

- Tendencia secular, surge cuando el fenómeno tiene poca variación en largos períodos
- Variación estacional; surge por los hábitos o tradiciones de la gente
- Fluctuaciones cíclicas; surge principalmente por razones de tipo económico
- Movimiento irregulares; surgen por cualquier causa aleatoria que afecta el fenómeno

El patrón más utilizado para analizar la oferta y la demanda es la tendencia secular. (p. 103)

2.1.5.1.3 Análisis de la oferta

La oferta se refiere a la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de productores está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

El objetivo del análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. Para llegar a determinar la oferta es conveniente utilizar el análisis de regresión, para el cual se tomaran en consideración el análisis de precios.

2.1.5.1.4 Análisis de precios

Se define como precio a la cantidad monetaria a la que están dispuestos a vender y los consumidores a pagar por el bien o servicio, para determinar el precio es necesario tomar en cuentas las siguientes consideraciones:

- La base de todo precio es el costo de producción, administración y ventas más la ganancia.
- Se debe tomar en cuenta la demanda potencial del producto y las condiciones económicas que el país donde se comercializa el producto tenga en su momento
- La reacción de la competencia ante la aparición de un nuevo producto
- La estrategia de mercado en el que se vaya a comercializar.(Baca, 2010)

2.1.5.2 Estudio técnico

Tiene por objeto proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área.

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para

el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (Rosales, 2010)

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca, 2010)

Para (Sapag, 2011), los aspectos que se relacionan con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos y las inversiones que deberán efectuarse a la hora de implementar un proyecto. En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico cumple la función de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes.

Una de las conclusiones más importantes derivada en este estudio, es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

El estudio técnico no se realiza en forma aislada de los demás estudios existentes. El estudio de mercado definirá ciertas variables relativas a características del producto, demanda proyectada a través del tiempo, estacionalidad en las ventas, abastecimiento de materias primas y sistemas de comercialización adecuados, entre otras materias, dicha información deberá tomarse en cuenta al seleccionar el proceso productivo. El estudio legal podrá señalar ciertas restricciones a la localización del proyecto que podrían de alguna manera condicionar el tipo de proceso productivo. El estudio financiero por otra parte, podrá ser determinante en la selección del proceso si en él se definiera la imposibilidad de obtener los recursos económicos suficientes para la adquisición de la tecnología más adecuada. En este caso, el estudio deberá tender a calcular la rentabilidad del proyecto, haciendo uso de la tecnología que está al alcance de los recursos disponibles.

En resumen, el propósito del estudio técnico es llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. De la selección de la función óptima se derivarán las necesidades de equipos y maquinarias que, junto con la información relacionada con el proceso de producción, permitirán cuantificar el costo de operación. (ps.97-104)

2.1.5.2.1 Localización del proyecto

El área se refiere al lugar donde tendrá mayor impacto los beneficios de la realización del proyecto. En la localización se indica la dirección exacta, las bondades o ventajas que ofrece el proyecto al ubicarlo en esa dirección o zona, así como mencionar si el lugar donde se ejecutara el proyecto cuenta con el servicio de energía, agua, vías de acceso, teléfono y otros aspectos para que el proyecto funcione normalmente. (Baca, 2010)

2.1.5.2.2 Tamaño del proyecto

Se establece la cantidad de obra a realizar o la capacidad de abastecimiento en la unidad de tiempo, mencionando también el número de personas a beneficiar tanto en el presente como en el futuro, y se puede realizar en forma mensual o anual. (Baca, 2010)

2.1.5.2.3 Ingeniería del proyecto

En esta parte se determinan todos los recursos que se necesitaran para operar el proyecto. Establecer los recursos necesarios para que funcione el proyecto, ya sean construcciones, recursos humanos, maquinaria, equipo y herramientas, etc. (Baca, 2010)

2.1.5.2.4 Inversiones

Para (Rosales, 2010), establecidos todos los recursos necesarios para la operación normal del proyecto, se hace necesario cuantificarlos, y determinar cuánto se va a invertir, la forma como se financiará, todos estos elementos que se mencionaron se les llama inversiones fijas y se mantiene durante la vida útil del proyecto. (p.93)

Se determina el monto de las inversiones, incluyendo inversiones fijas y capital de trabajo. Además, se sugiere elaborar un cuadro resumen de inversiones, indicando el monto de la inversión así como sus precios respectivos.

2.1.5.2.5 Financiamiento

Preparar el cuadro de amortización de la deuda, de acuerdo a la institución donde se haya solicitado financiamiento.

2.1.5.2.6 Costos de Operación

De acuerdo con (Rosales, 2010), el proyecto para su funcionamiento, necesitara de trabajadores, mantenimiento, equipo de oficina, papelería, agua, energía, teléfono, etc. Es necesario determinar los costos de operación del proyecto, para determinar su rentabilidad y conocer el punto de equilibrio, donde no se obtiene ni utilidad ni pérdida. (p. 94)

2.1.5.2.7 Flujo de efectivo

Se debe establecer los flujos mensuales y anuales de efectivo que tendrá el proyecto, con lo que se podrá determinar necesidades de dinero en períodos muy puntuales dentro de la vida útil del proyecto. (Sapag, 2011)

2.1.5.3 Estudio Financiero

De acuerdo con lo expresado por (Varela, 2010), la importancia del estudio de factibilidad financiera radica en que un proyecto puede resultar técnicamente aceptable, pero en cuanto a su factibilidad económica no lo sea, por lo tanto, solamente comparando los costos con los beneficios podrá determinar la solución óptima. Por tal razón el estudio financiero persigue:

- Ordenar y sistematizar la información de tipo monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
- Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto.

- Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad. (p.53)

(Baca, 210), esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implementación del proyecto. Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleará en la producción; por tanto, la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. Por eso, los métodos y los conceptos aplicados deben ser claros y convincentes para el inversionista. (p.30)

2.1.5.3.1 El valor actual neto VAN

De acuerdo a las expresiones de (Barrachina Cubillo, 2013), el valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto (en inglés *net present value*), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_F t}{(1 + TIR)^t} - I_o = 0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_o es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

El tipo de interés es k . Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

2.1.5.3.2 La tasa interna de retorno TIR

(Baca, 2010), la tasa interna de retorno (TIR) representa el retorno generado por determinada inversión (muy utilizada como uno de los indicadores clave en estudios de análisis de viabilidad), o sea, representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final. En otras palabras, representa una tasa que, cuando se le utiliza como tasa de descuento, hace el VAN igual a cero. A partir del momento en que la rentabilidad de los proyectos de inversión sea conocida, el criterio de decisión sobre la inversión consiste, simplemente, en aceptar los que presentan una TIR superior al coste de financiamiento, añadida de determinada tasa de riesgo asociada.

Fórmula de cálculo:

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+t)^i} = 0$$

CF_i = Cash-flow en el año i

t = Tasa Interna de Retorno (p.179)

2.1.5.3.3 Costo/beneficio

Para (Dibier, 2010), la relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto, es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar

Para calcular el costo beneficio se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.
- Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.
- Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.
- Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

Su interpretación debe hacerse en base a si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará rentabilidad.

Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar rentabilidad alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto, pero si estos son menores a 1 definitivamente el proyecto genera pérdida por lo que no es viable que se ejecute.

2.1.5.4 Estudio ambiental.

Este estudio sirve para identificar, prever e interpretar los impactos ambientales que producirá un proyecto en su entorno en caso de ser ejecutado.

(Morales Castro, 2015), en el análisis sobre este estudio se deben considerar las condiciones y los efectos ambientales de la zona, las regulaciones, condiciones, oportunidades y restricciones del lugar, con el objeto de evaluar las posibilidades de desarrollo que pudiera tener un determinado proyecto en el lugar relacionado.

2.1.6 Centro de acopio

Según (Méndez, 2014, pág. 80) expresa que:

El centro de acopio “es la instalación física permanente o temporal, destinada a la recepción de bienes o insumos adquiridos para la venta en donde se selecciona, empaca y prepara, para su venta.”

Esta breve descripción de un centro de acopio nos ayuda a entender que este lugar permite reunir ciertas cantidades de productos con la finalidad de comercializarlos directa e indirectamente a precios convenientes para los productores.

2.1.6.1 Características del Centro de Acopio.

Según (Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas - OEA, 2000) indica que las características del centro de acopio sirven para:

- Organizar a los productores para la comercialización del centro de acopio.
- Elevar los niveles de ingreso de los productores a través del desarrollo del poder de negociación de los productores del centro de acopio.
- Racionalizar los actuales canales de mercado a fin de lograr ventajas comparativas en los mercados finales.
- Ampliar la demanda efectiva ofreciendo el producto a precios racionales y más homogéneos

Las características más relevantes que brinda el centro de acopio son aquellas que ayudara a elevar el nivel de ingresos de los productores como también tener precios competitivos en el mercado, además de racionalizar los canales de distribución, con el fin de que los productos puedan salir de los lugares que sean de difícil acceso y así exista mayor diversificación de los productos. (p.28)

2.1.6.2 Función del Centro de Acopio.

De acuerdo con (Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas - OEA, 2000) “La función de los centro de acopio debe entenderse como uno de los medios para mejorar el sistema de comercialización, estimulando el cambio hacia mejores niveles de productividad en las distintas etapas del mercadeo en que actúen estos centros. Esto implica que estos centros de acopio deben entenderse como una red orgánica que abarque cierta zona, si se pretende impactar los mercados rurales y los mercados mayoristas urbanos.” (p.13)

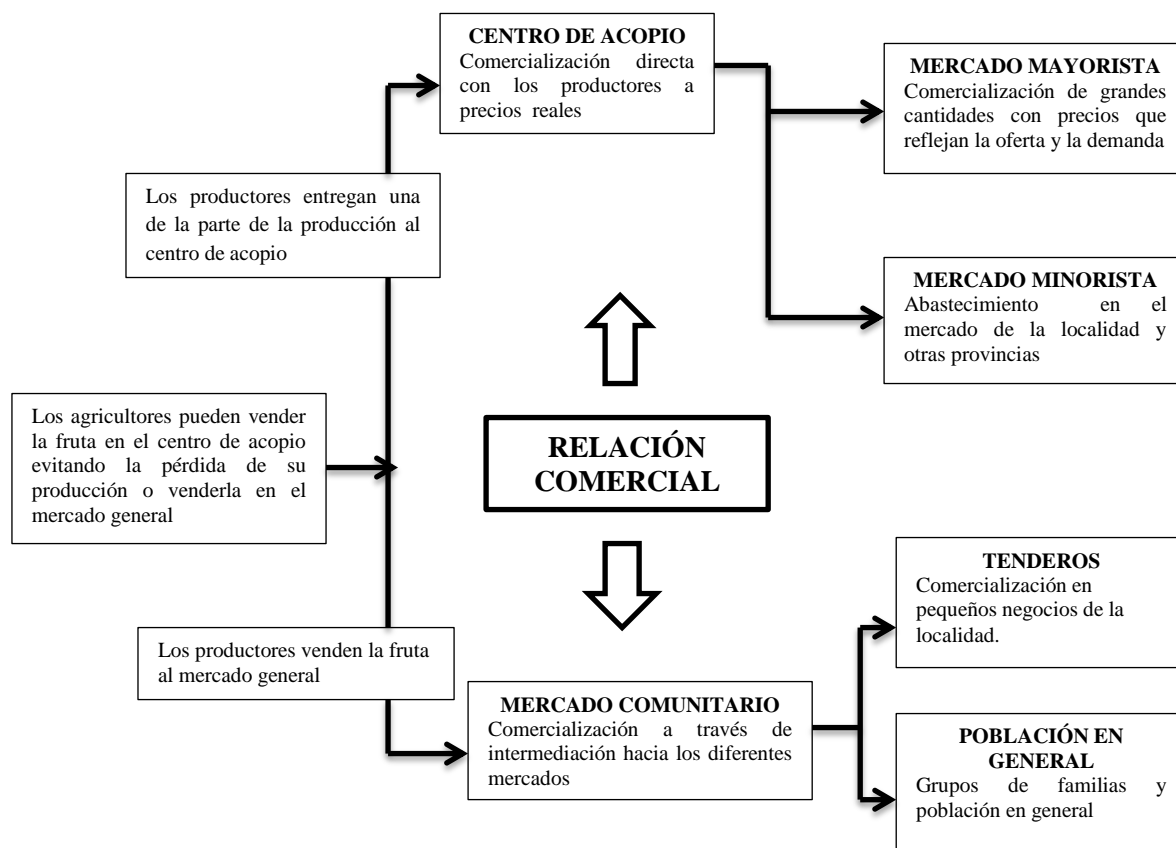
Otras opiniones como las de (De Espada, 2010, pág. 13)

La función de los centro de acopio debe entenderse como uno de los medios para mejorar el sistema de comercialización, estimulando el cambio hacia mejores niveles de productividad en las distintas etapas del mercadeo en que actúen estos centros. Esto implica que estos centros de acopio deben entenderse como una red orgánica que abarque cierta zona, si se pretende impactar los mercados rurales y los mercados mayoristas urbanos.

2.1.7 Esquema de funcionamiento de un centro de acopio de la cadena comercial

Para (Reyes, 2010), la principal relación es la fuerza comercial donde participarán fuerzas de oferta y demanda, influenciando sobre el precio del producto lo que facilita al consumidor un mecanismo apropiado de comercialización. Por otra parte esta relación crea en los pequeños y medianos agricultores un apoyo en el cual decidirán si el producto debe ser comercializado desde el centro de acopio a mercados mayoristas y minoristas o ser vendido directamente en el mercado a tederos, pequeños negocios o la población en general. En el siguiente gráfico se muestra un diagrama de la comercialización del centro:

Gráfico N° 1
Esquema de comercialización del centro de acopio



Fuente: (Reyes, 2010)

Elaborado por: Silvia Roldan

2.2 EL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE BUCAY

2.2.1 Generalidades

Según los datos obtenidos del (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016), el cantón General Antonio Elizalde (Bucay) se encuentra ubicado al sureste de la provincia del Guayas, no cuenta con parroquias rurales, asentada a 320 m.s.n.m., temperatura promedio de 24°C y precipitación promedio anual de 2000 mm. Uno de los cantones con más recursos naturales que posee la provincia del Guayas, se encuentra en un ramal de la Cordillera Occidental al pie del Río Chimbo, quedando en medio de las provincias de Los Ríos, Bolívar, Chimborazo y Cañar.

Su territorio tiene una extensión aproximada de 210 Km² y su población es de 10.000 habitantes de los cuales 6.000 viven en su cabecera cantonal.

2.2.2 Limites

El cantón General Antonio Elizalde (Bucay) está limitado por los siguientes cantones:

Al norte el Cantón Chillanes. Provincia de Bolívar, Cantón Babahoyo Provincia de Los Ríos, y el Cantón Simón Bolívar

Al Sur con Cantón Cumandá Provincia de Chimborazo, Río Chimbo.

Al Este con el Cantón Chillanes Provincia de Bolívar.

Al Oeste con el Cantón Naranjito Provincia del Guayas. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.3 Ubicación Geográfica.

Longitud: 79°08'15 E

Latitud: 2° 12' 00 S

Altitud: 320 m.s.n.m.

2.2.4 Características climáticas

Temperatura media: 18 y 24°C

Precipitación: 3000 mm anuales.

2.2.5 Principales vías de acceso

El cantón al estar ubicado en el centro de algunas provincias de la Costa y Sierra ecuatoriana su acceso hacia otras localidades es fácil, es así que cuenta con las vías de transporte:

Desde la ciudad de Guayaquil, el cantón cuenta con dos vías

- Guayaquil – Virgen de Fátima (km25) El triunfo – Bucay
- Guayaquil – Yaguachi – Milagro – Naranjito – Bucay

Si el acceso es desde la Sierra cuenta con la vía

- Quito – Riobamba – Pallatanga – Bucay (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.6 Clima y temperatura

Su clima va desde el cálido tropical al templado subtropical, lo que favorece el cultivo de ciertos productos, la temperatura oscila entre los 18° a 24°C., el cual varía debido a la presencia de fenómenos naturales como el Niño. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.7 Suelo

Su suelo es de tipo arcilloso apto para labores de agricultura y cultivo de pastos, entre los productos agrícolas que se desarrollan se encuentran la yuca, banano con diferentes variedades como el orito que por sus características se estima es el mejor del país el cual se exporta a Estados Unidos y Europa, cacao, caña de azúcar, cabe recalcar también la producción de madera. Otra fuente riqueza es la ganadería con la producción de leche, carne y queso. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.8 Hidrología

El Río Chimbo que atraviesa longitudinalmente todo el cantón, proviene de los afluentes de la Sierra, entre ellos el Río Pallatanga, estero Agua Clara, Río de la Victoria y pequeños afluentes innominados que pasan a engrosar su caudal.

El Río El Limón que nace de las estribaciones Bosque de La Esperanza Alta y engrosa su caudal recibiendo aguas de tributarios menores provenientes del bosque, del Río La Esperanza, Cascadas Nuestra Señora del Carmen, y demás afluentes intermitentes durante la época de invierno. El Río San Antonio que lo conforma de los pequeños caudales del Río La Fortuna, y algunos pequeños riachuelos que nacen en las montañas de Changuil y Adolfo Kleare, son ríos intermitentes, y su caudal cree en época de invierno.

Rio Chagüe.- Nace de las afluencias de los riachuelos Chagüe chico y chagüe grande, para formar el río del mismo nombre, nace en el Recinto Esperanza Alta, recorre

longitudinalmente el cantón. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.9 Flora y fauna

Flora: En el cantón se han reconocido 63 especies de plantas pertenecientes a 31 familias y 51 géneros: 30 especies arbóreas, 3 arbustivas, 17 herbáceas, 10 epifitas y 3 de hábitos compartidos. Se reportan 8 especies endémicas de las cuales según el libro rojo de Plantas endémicas del Ecuador.

De las cuales 6 especies se encuentran amenazadas y en peligro de extinción. Dentro de las principales especies maderables tenemos: el guayacán, matapalo; además se aprecia plantas menores como orquídeas, helechos, con diversos olores y aromas muy característicos del entorno natural de Bucay. Principalmente en los recintos Esperanza alta, los altos de Bucay y Esperanza Baja.

Fauna: En Bucay y sus alrededores, se puede encontrar: mamíferos como guantas, armadillos, osos hormigueros; aves como tucanes, colibríes, gavilanes; reptiles como serpientes x, chontas; insectos como escarabajos, mariposas, encontrándose con mayor frecuencia en los recintos Esperanza alta y Altos de Bucay. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.2.10 Recintos del cantón

Según el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

- **Recinto El Batan:** El recinto está ubicado a un costado de la vía a Matilde Esther, entre una vía que también conecta con el recinto Bethania.
- **Recinto Bethania:** Ubicado al oeste del cantón, cerca de la vía Bucay-Naranjito, es un recinto pequeño, limita con el cantón Naranjito

- **Recinto Esperanza Baja:** Localizado al costado de la vía Bucay Naranjito a la altura del km 20, a un costado del recinto se encuentra la vía que conduce a San Pedro.
- **Recinto El Limón:** A la altura del barrio Cristo Rey existe un desvío que conduce a los recinto El Limón y La Esperanza Alta, para acceder al recinto el Limón la ruta más corta es tomar la vía por el puente del rio Chagüe, en este recinto se ubica la comunidad Shuar, la que alberga más o menos a 166 personas agrupadas en 32 familias descendientes de la nacionalidad Shuar de la Amazonía ecuatoriana asentada en este recinto por más de cien años.
- **Recinto San Pedro:** La vía que conduce a este recinto se encuentra a un costado de la vía principal Bucay-Naranjito, a 15 minutos de acceso, en este recinto se encuentra ubicado el Dispensario Médico del Seguro Campesino del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- **Recinto Esperanza Alta:** El desvío al barrio Cristo Rey se encuentra a 20 minutos de la cabecera cantonal en el cual se localiza el recinto La Esperanza Alta, donde su potencial turístico son las cascadas que se encuentran en esta jurisdicción.
- **Recinto Altos de Bucay:** A la altura del km 14 se encuentra la entrada al recinto Los Altos de Bucay, a 20 minutos de la vía principal. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.3 ASPECTOS SOCIO ECONÓMICOS DEL CANTÓN

En este cantón habitan cerca de 10.000 habitantes, la mayor parte de la población ha tenido acceso a un nivel de educación secundaria, del total el 16,5% habitan en el campo y el 8,6% de los que viven en la ciudad son analfabetos. La mayoría de las personas son comerciantes y poseen sus negocios propios, otros realizan actividades paralelas como agricultura, ganadería y en menor escala la ebanistería. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

La población cuenta con servicios básicos: electricidad, teléfono, agua entubada, alcantarillado.

2.3.1 Sector primario

Agricultura: El cantón General Antonio Elizalde (Bucay), es un territorio eminentemente agrícola, gracias a su ubicación estratégica en un clima húmedo, ideal para el cultivo de diversos productos, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1
Principales productos agrícolas del cantón

PRODUCTOS	RECINTOS EN LOS QUE SE SIEMBREA							
	Matilde Esther	La Esperanza Alta	El Limón	Altos de Bucay	San Pedro	La Esperanza Baja	Bethania	El Batán
PERMANENTES								
Banano	X	X	X	X				
Cacao	X	X	X	X	X	X	X	X
Orito		X	X	X				
Café	X	X				X	X	X
Caña de azúcar					X			
Maracuyá	X					X	X	X
Naranja	X	X	X	X	X	X	X	X
Mandarina	X	X	X	X	X	X	X	X
Pina						X	X	
Plátano	X	X	X	X	X	X	X	X
TRANSITORIOS								
Arroz	X						X	X
Maíz duro seco	X	X	X	X	X	X	X	X
Yuca	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: PDOT Bucay 2015

Elaborado por: Silvia Roldan

Ganadería: Dentro del sector primario la segunda rama de producción en el Cantón General Antonio Elizalde (Bucay), es la ganadería con 15.000 cabezas de ganado. Existen 9 Haciendas distribuidas de la siguiente manera:

Cuadro N°
Producción ganadera

N°	NOMBRE DE LA HACIENDA	UBICACIÓN (RECINTOS)
1	Palmatropic	Los Altos de Bucay
2	Santa Marianita	La Esperanza Alta
3	San Rafael	Vía Bucay – Naranjito
4	El Carmelo	La Esperanza Alta
5	Río Limón	El Limón
6	La Josefina	Esperanza Alta
7	La Victoria	Vía Bucay – Naranjito
8	Pronaca	En cada una de la granjas
9	La Vivi	El Limón

Fuente: PDOT Bucay 2015

Elaborado por: Silvia Roldan

2.3.2 Sector Secundario

El cantón General Antonio Elizalde (Bucay) no cuenta con maquinaria adecuada para elaborar productos y venderlos directamente al consumidor. Existen pequeños artesanos que se dedican a la molienda de la caña de cuyo producto obtienen derivados como el guarapo, la panela, la melcocha y el licor. La producción agrícola es vendida a intermediarios para su procesamiento industrial. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde , 2016)

2.3.3 Sector terciario

Tabla N° 1
Establecimientos económicos

ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS DE LA POBLACIÓN	Valor Absoluto	%
Agricultura, ganadería, selvicultura y pesca	1	0,23
Industrias manufactureras	28	6,50
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0,23
Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	2	0,46
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas	241	55,92
Transporte y almacenamiento	5	1,16
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	42	9,74
Información y comunicación	26	6,03
Actividades financieras y de seguros	2	0,46
Actividades inmobiliarias	1	0,23

Actividades profesionales, científicas y técnicas	6	1,39
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1	0,23
Administración pública y defensa: planes de seguridad social de afiliación obligatoria	2	0,46
Enseñanza	9	2,09
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	21	4,87
Artes, entretenimiento y recreación	6	1,39
Otras actividades de servicios	37	8,58
TOTAL	431	100,00

Fuente: Censo Económico INEC 2010

Elaborado por: Silvia Roldan

Como se puede observar en el cuadro de las actividades existentes en el cantón se destacan el comercio al por mayor y al por menor con un 55.92 %, de igual manera las actividades de alojamiento y servicio de comida con un 9.74 %. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

2.3.4 Productividad

El cantón General Antonio Elizalde (Bucay), pese a ser pequeño en extensión es un sitio altamente productivo, la producción agrícola se detalla de la siguiente manera:

Tabla N° 2
Productividad

	Suma de Producción	Suma de Ventas	Suma de superficie sembrada	Suma de superficie cosechada
PRODUCCIÓN TOTAL DEL CANTÓN	12.310,296	11.068,156	2.971,349	2.656,784
PRODUCCIÓN PERMANENTE	10.811,165	9.756,919	2.092,876	1.784,868
Banano	801,010	7.353,420	719,460	690,850
Cacao	71,650	67,790	549,800	505,950
Café	8,680	8,320	217,280	206,250
Caña de azúcar	107,550	35,740	5,390	3,020
Caña guadua	549,670	277,510	161,990	30,270
Maracuyá	218,620	216,920	42,290	39,950
Naranja	51,750	51,620	36,100	29,690
Orito	115,270	85,410	106,450	68,080
Palmito	1.156,660	1.156,660	170,000	170,000
Pimienta negra	5,02	5,02	10,88	10,88
Piña	446,64	436,89	48,60	14,25
Plátano	65,65	61,62	24,63	15,68

PRODUCTOS TRANSITORIOS	1.499,13	1.311,23	878,47	871,91
Arroz	384,08	334,20	136,01	136,00
Fréjol seco	2,97	2,97	13,09	13,09
Fréjol tierno	2,77	2,77	1,64	1,64
Maíz duro seco	605,23	509,27	500,36	494,72
Maní	0,88	0,88	1,98	1,98
Tabaco	276,53	264,77	154,65	154,65
Yuca	226,67	196,37	70,75	69,85

Fuente: SICA Centro Agropecuario 2015

Elaborado por: Silvia Roldan

2.3.5 Canales de distribución

Para (Núñez Palacios, 2010) define a los canales de distribución como:

Los canales de distribución son como cauces por donde fluyen los productos, su propiedad, comunicación, financiamiento y pago, así como el riesgo que los acompaña hasta llegar al consumidor final o usuario industrial.

De acuerdo con (Kother, 2007), un canal de distribución es un conjunto de organizaciones que dependen entre si y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a la disposición del consumidor o del usuario industrial.

En síntesis podemos decir, que los canales de distribución son las vías para acercarse cada vez más hacia el consumidor.

2.3.5.1 Tipos de canales de distribución

Sea cual fuere el tipo de canal de distribución escogido, éste debe facilitar de la mejor manera posible, el logro de los objetivos fundamentales de la empresa. Es así que los canales se identifican de la siguiente manera:

De acuerdo a lo manifestado por (Kother, 2007) los canales de distribución se clasifican en:

- **Canal directo** (del productor a los consumidores). Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.

Las actividades de venta directa (que incluyen ventas por teléfono, compras por correo y de catálogo, al igual que las formas de ventas electrónicas al detalle, como las compras en línea y las redes de televisión para la compra desde el hogar) son un buen ejemplo de este tipo de estructura de canal

- **Canal detallista** (del productor a los detallista de estos a los consumidores). Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas (tiendas especializadas, almacenes, supermercados, hipermercados, entre otros).

En estos casos, el productor o fabricante cuenta generalmente con una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas (detallistas) que venden los productos al público y hacen los pedidos

- **Canal mayorista** (del productor a los mayoristas, de estos a los detallistas y de estos a los consumidores). Este tipo de canal de distribución contiene dos niveles de intermediarios: 1) los mayoristas (intermediarios que realizan habitualmente actividades de venta al por mayor, de bienes y/o servicios, a otras empresas como los detallistas que los adquieren para revenderlos) y 2 los detallistas (intermediarios cuya actividad consiste en la venta de bienes y/o servicios al detalle al consumidor final).

Este canal se utiliza para distribuir productos como medicinas, ferretería y alimentos de gran demanda, ya que los fabricantes no tienen la capacidad de hacer llegar sus productos a todo el mercado consumidor ni a todos los detallistas

- **Canal agente / intermediario** (del productor a los agentes intermediarios, de éstos a los mayoristas, de éstos a los detallistas y de éstos a los consumidores). Este canal contiene tres niveles de intermediarios: 1) El Agente Intermediario (que por lo general, son firmas comerciales que buscan clientes para los productores o les

ayudan a establecer tratos comerciales; no tienen actividad de fabricación ni tienen la titularidad de los productos que ofrecen), 2) los mayoristas y 3) los detallistas. Este canal suele utilizarse en mercados con muchos pequeños fabricantes y muchos comerciantes detallistas que carecen de recursos para encontrarse unos a otros. El intermediario actúa a nombre de muchos productores y negocia la venta que éstos fabrican con los mayoristas que se especializan en productos alimenticios. A su vez, éstos mayoristas venden a los comerciantes y tiendas donde se venden alimentos. En este tipo de canal casi todas las funciones de marketing pueden pasarse a los intermediarios, reduciéndose así a un mínimo los requerimientos de capital del fabricante para propósitos de marketing

2.3.5.2 Funciones de los canales de distribución

Para (Lamb, 2011) las funciones de los canales de distribución se resumen en:

- Funciones transaccionales, estas funciones incluyen:
 - Contacto y promoción
 - Negociación
 - Asumir riesgos
- Funciones logísticas, incluyen:
 - Distribución física
 - Almacenamiento
- Funciones de facilitación, incluyen:
 - Investigación
 - financiamiento

2.4 CONSUMO DEL BANANO

De acuerdo con lo expresado por (Martínez Ballen, 2009), el banano como alimento es considerado uno de los cultivos más importantes en el mundo, ocupando el 4º lugar en importancia, después del arroz, trigo y la leche. Los bananos son consumidos

extensivamente en los trópicos, donde se cultivan y en las zonas templadas es apreciado por su sabor, gran valor nutritivo y por la disponibilidad durante todo el año. Tan solo en el Centro y Oeste de África constituye la fuente principal de alimentación de 270 millones de personas.

Se estima que a nivel mundial los bananos y plátanos se cultivan en una superficie de 10 millones de hectáreas y que producen alrededor de 84 millones de toneladas de fruta, de los cuales un poco más de 10% es exportable. Los principales países productores son: India, Brasil, Ecuador, Colombia, Indonesia, Filipinas y China entre otras.

2.4.1 Importancia nutricional del banano

Con respecto a la importancia nutricional del banano (Martínez Ballen, 2009), indica que:

La parte útil de la fruta, (la parte comestible), es el 85%, la cual se puede consumir en diversas formas, cruda y cocida. También se usa para procesamiento industrial para enlatados y extracto seco (deshidratados).

Su principal aporte a la dieta alimenticia es la vitamina A o beta caroteno, que tiene influencia determinante sobre la visión y los pigmentos de la piel.

Además, aporta nutrientes minerales como potasio y sodio importante en el balance de electrolitos, a continuación se presenta la distribución nutricional de la fruta:

Vitaminas

VITAMINA A	190 unidades
VITAMINA C	10 miligramos
VITAMINA E	0.45 unidades
VITAMINA K	2 miligramos
VITAMINA B-6	0.6 miligramos
TIAMINA	0.05 miligramos
RIBOFLAMINA	0.06 miligramos
NIACINA	0.7 miligramos

FOLACINA AC.	28 miligramos
PANTOTENICO	0.25 miligramos
BIOTINA	4.4 miligramos

Minerales

POTASIO	370 miligramos
CALCIO	8 miligramos
FÓSFORO	26 miligramos
MAGNESIO	33 miligramos
SODIO	1 miligramo
HIERRO	0,7 miligramos
COBRE	0,11 miligramos
MANGANESO	0,13 miligramos
ZINC	0,15 miligramos
SELENIO	0,95 miligramos
CROMO	0,015 miligramos

2.4.2 Condiciones para el cultivo del banano

De acuerdo con lo manifestado por (Martínez Ballen, 2009), las condiciones climáticas adecuadas para el cultivo se ubican entre una latitud de 30° norte y 30° sur del Ecuador, pero los óptimos se dan de 0° a 15°. Altitud, desde el nivel del mar hasta 300 metros con buena precipitación, temperatura y suelo, las zonas comprendidas entre los 0 y 300 metros sobre el nivel del mar son adecuados para el cultivo, sin embargo el plátano se adapta a alturas hasta de 2,200 metros sobre el nivel del mar, considerando que las variaciones de altitud hacia arriba prolongan el ciclo biológico.

Aproximadamente de 85% al 88% del peso de la planta de plátano está constituida por agua y requiere de un suministro adecuado durante todo el año, suministrando de 100 a 180 mm., de agua por mes. La precipitación óptima es entre los 2,000 y 3,000 milímetros, pero con una buena distribución durante el año. Cuando no se tenga esta distribución es necesario suministrar riego en los meses secos.

La transpiración de las hojas de plátano es muy alta, ya que si se estima un número de 12 hojas de las cuales 8 están sometidas a insolación con un área foliar de 30cm cuadrados el consumo diario de agua por planta es de 30 a 35 litros en días soleados, de 24 litros en días medio nublados y de 12.5 litros en días nublados.

Los suelos más aptos son los aluviales, de los valles costeros con textura arenosa pero con suficiente arcilla y limo para retener el agua. La textura siempre debe estar ligada a la estructura. Los suelos con textura arcillosa pueden ser adecuados si tienen una estructura migajosa o granular. Las texturas más recomendables para este cultivo son desde franco arenosos muy finas hasta francos arcillosos.

El porcentaje de arcilla no debe ser mayor del 40% ni menor al 20%, el suelo debe tener una profundidad mínima de 1 metro, sin nivel freático o capas endurecidas a esta profundidad. Es de suma importancia que tenga un buen drenaje

Las condiciones de pH ideales para el plátano son de 6 a 7.5 (ligeramente ácido a ligeramente alcalino), sin embargo prosperan en suelos con pH de 5 a 8. Terrenos con pH alcalino y altos contenidos de carbonato de calcio provocan clorosis en las plantas.

Los plátanos toleran vientos hasta de 40 kilómetros por hora. Velocidades de 20 a 30 kilómetros por hora producen un leve desgarre en las hojas que no afectan el rendimiento, pero si la plantación no está bien nutrida pueden provocar doblamiento de la planta. Vientos con una velocidad mayor a los 50 kilómetros por hora pueden producir desenraizamiento y doblamiento de la planta, causando pérdidas del 60 al 100%. A nivel mundial se puede estimar una pérdida de cosecha del 20 al 30% por efecto de vientos.

La actividad fotosintética aumenta rápidamente cuando la luminosidad está entre 2,000 y 10,000 lux (hora luz/año), bajo condiciones de baja luminosidad el ciclo vegetativo se alarga y pasa de 8.5 meses en plantaciones bien expuestas a la luz, hasta 14 meses en plantas que crecen en sombra. (ps. 93-95)

2.5 MARCO CONCEPTUAL

Calidad

Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor al ser comparadas con otras de la misma especie. (Avellaneda, 2006)

Cliente

Persona u organización que es el principal beneficiario del proyecto. Generalmente el cliente tiene una autoridad significativa con respecto a la definición del alcance y si el proyecto debe ser iniciado y/o continuado. (Diccionario de la Real Academia Española., 2005)

Consumo

El consumo es un agregado de cantidades que mide el valor de todas las mercancías que compran los hogares, excepto las viviendas, el capital productivo y las existencias. (Avellaneda, 2006)

Costo-beneficio

Es la efectividad de un proyecto en función de los costos. Criterio de evaluación que establece la relación entre los recursos asignados y los objetivos alcanzados. También se usan las expresiones costo – eficacia y costo – efectividad. (Avellaneda, 2006)

Credibilidad

En su integridad como organización, su capacidad profesional y su reputación. (Avellaneda, 2006)

Diagnostico

Tarea meramente práctica (no creativa) consistente en el análisis de los datos obtenidos con el sólo fin de obtener las mediciones necesarias antes de pasar al análisis de las hipótesis (Bittel, 2008)

Estudio de factibilidad

- Efectuado de acuerdo con los términos de referencia elaborados durante la identificación o pre – factibilidad que debe permitir, si las conclusiones son positivas, la Formulación de la propuesta de financiación sin estudios suplementarios.
- Sigue al estudio de pre – factibilidad y se profundiza en aquellos aspectos que se consideren relevantes para tomar la decisión de3 asignar recursos hacia un objetivo determinado. (Bittel, 2008)

Estudio de pre – factibilidad

Etapas que sigue al perfil del proyecto, en la cual se fija con mayor grado de presión los diferentes aspectos y se determina por aplazar, rechazar o pasar a la siguiente etapa de factibilidad. (Bittel, 2008)

Evaluación

Examen independiente y objetivo (realizado durante el proyecto o una vez finalizado) del contexto, objetivos, resultados, actividades y medios utilizados, efectuado para formular las conclusiones. (Avellaneda, 2006)

Fases del Proyecto

Es una serie de actividades subsecuentes que generalmente son realizadas para un fin que es el objetivo principal del proyecto. (Coss Bu, 2006)

Factibilidad Económica.

Dentro de estos estudios se pueden incluir el análisis de costo y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto.

Con análisis de costo/beneficios, todos los costos y beneficios de adquirir y operar cada sistema alternativo se identifican y se establece una comparación entre ellos. Esto permite seleccionar el más conveniente para la empresa.

Dentro de esta comparación se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Se comparan los costos esperados de cada alternativa con los beneficios esperados para asegurarse que los beneficios excedan los costos.
- La proporción costo/beneficio de cada alternativa se comparan con las que proporcionan los costos/beneficios de las otras alternativas para escoger la mejor.
- Se determinan las formas en que la organización podría gastar su dinero. (Coss Bu, 2006)

Impacto

Son los cambios positivos y negativos producidos directamente e indirectamente, como resultado de un proyecto o programa. (Diccionario de la Real Academia Española., 2005)

Oportunidad

Es toda aquella circunstancia favorable que impactará de manera positiva en los objetivos del proyecto. (Bittel, 2008)

Productividad

Es una medida de la eficiencia del proceso de implementación de un proyecto. La productividad es el cociente de los productos obtenidos y los insumos utilizados. (Bittel, 2008)

Proyecto

Conjunto de actividades diseñadas para lograr ciertos objetivos específicos a un costo dado y dentro de un período de tiempo determinado. (Avellaneda, 2006)

Sostenibilidad

Es el grado en el cual las Instituciones locales vinculadas a los beneficiarios del proyecto continuarán obteniendo los objetivos e impactos. (Bittel, 2008)

Tasa interna de retorno (TIR)

Tasa de descuentos que equivale al valor presente del flujo de caja neto en relación con el costo inicial de un proyecto. (Bittel, 2008)

Valor presente neto (VAN)

Valor presente de la corriente estimada de los flujos de caja neta de un proyecto, descontando al costo de capital de la firma, menos el costo inicial del proyecto. (Bittel, 2008)

Viabilidad.

Según el diccionario de la Real Academia Española Viabilidad: “cualidad de viable”, Viable: “Que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de poderse llevar a cabo”. Según Baca: es la posibilidad que tiene un proyecto para ser ejecutado y operado de tal manera que cumpla con su objetivo.

Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto.

Viabilidad Técnica.

Permite determinar la calidad y coherencia de la información relacionada con el objetivo mismo del proyecto, sus planteamientos básicos, la dimensión de las variables que intervienen, soluciones y actividades.

Cuando se realiza la evaluación se debe revisar la identificación de la situación, las alternativas técnicas propuestas, las actividades y los costos. (Bittel, 2008)

Viabilidad Socioeconómica.

Permite identificar y valorar los beneficios, con el fin de determinar si el proyecto

genera efectivamente dichos beneficios y sí su valoración se encuentra en rango aceptable.

Los criterios socioeconómicos se refieren al impacto económico del proyecto a nivel regional o local y a los efectos sociales sobre los grupos de personas afectadas. (Bittel, 2008)

Viabilidad Institucional.

Se refiere al análisis de los mecanismos de ejecución propuestos en el proyecto; la evaluación de la capacidad institucional para su ejecución, operación y seguimiento de los proyectos.

Se relaciona al análisis de impacto ambiental, como las medidas planteadas para su mitigación, prevención o compensación, según sea el caso.

Estos criterios se aplican especialmente a los proyectos que involucran obras que tienen relación con infraestructuras y que pueden generar impactos en el ambiente tanto positivos como negativos. (Bittel, 2008)

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD

- **Modalidad Cualitativa:**

Se aplicó la modalidad cualitativa en el estudio de factibilidad para la creación del centro de acopio de banana, porque a través de ella se pudo conocer cada una de las etapas del proyecto y los elementos a considerar para su implementación

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

- **Descriptivo:**

A través de este tipo de investigación se pudo conocer en detalle cada uno de los procesos considerados para determinar la factibilidad del proyecto.

- **Explicativo:**

El uso de este tipo de investigación permitió exponer de manera clara como se llegaron a implementar las estrategias para mejorar los procesos de comercialización del banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay.

3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

- **Método Inductivo:**

El uso de este método permitió efectuar un análisis que parte desde el proceso de traslado de la fruta al centro de acopio hasta las condiciones establecidas para la comercialización, lo que implicó un estudio que fue de lo general a lo particular.

- **Método Deductivo:**

La aplicación del método deductivo permitió analizar las políticas que sustentaron

el funcionamiento del centro de acopio, para en base a ello tomar las acciones correspondientes y asignar cupos de comercialización del banano a los pequeños productores.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

En el estudio de factibilidad para la creación del centro de acopio de banano en el Cantón General Antonio Elizalde, se emplearon las siguientes técnicas:

- **Entrevistas:**

Con esta técnica se obtuvo información sobre los procesos de comercialización de la fruta en el Cantón General Antonio Elizalde, Bucay. Esta técnica fue aplicada a los pequeños productores de la localidad.

- **Encuestas:**

La aplicación de cuestionarios ayudó a determinar los procedimientos realizados por los productores de banano para ofrecer el producto en el mercado. Lo que permitió tener un enfoque amplio sobre las actividades realizadas por los agricultores.

- **Observación directa:**

A través de la observación se pudo comprender de mejor manera cada procedimiento empleado en la producción, cosecha y comercialización del banano.

Los instrumentos de investigación que se emplearon en la presente investigación fueron:

- **Cuestionario de preguntas**, se utilizó este instrumento con la finalidad de recabar información sobre la comercialización del banano.
- **Guía de entrevistas**, se recopiló información a través de un proceso de comunicación con los pequeños productores de banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay.

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

- **Población**

La población estuvo conformada por 186 pequeños productores de banano del Cantón General Antonio Elizalde Bucay.

- **Muestra**

Para el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula para distribuciones normales:

$$n = \frac{k^2 N p q}{e^2 (N - 1) + k^2 p q}$$

Dónde:

N: tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados)

K: es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95,% de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 5%. Los valores de k se obtienen de la tabla de la distribución normal estándar N (0,1)

Los valores de k más utilizados y sus niveles de confianza son:

Valor de K	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2,24	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	97,5%	99%

(Por tanto si pretendemos obtener un nivel de confianza del 95% necesitamos poner en la fórmula K=1,96)

e: es el error muestral deseado, en tanto por ciento. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

p: proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0,5$ que es la opción más segura.

q: proporción de individuos que no posee esa característica, es decir, es $1-p$.

n: tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer)

$$n = \frac{1.15^2 * 186 * 0,5 * 0,5}{0,05^2(186-1) + 1.15^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{61,49625}{0,795625} = 77,29$$

Efectuado el correspondiente cálculo se llegó a establecer una muestra de 77, lo que implicó que las técnicas de investigación se aplicaron para este número de pequeños productores de banano, con el propósito de conocer el grado de aceptación del proyecto.

3.6 IDEA A DEFENDER

La elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de banano en el cantón General Antonio Elizalde, Bucay provincia del Guayas, permitió mejorar los procesos de comercialización e implícitamente los niveles de rentabilidad de los pequeños productores.

3.7 VARIABLES DE ESTUDIO

3.7.1 Variable independiente

Estudio de factibilidad

3.7.2 Variable dependiente

Procesos de comercialización

3.8 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

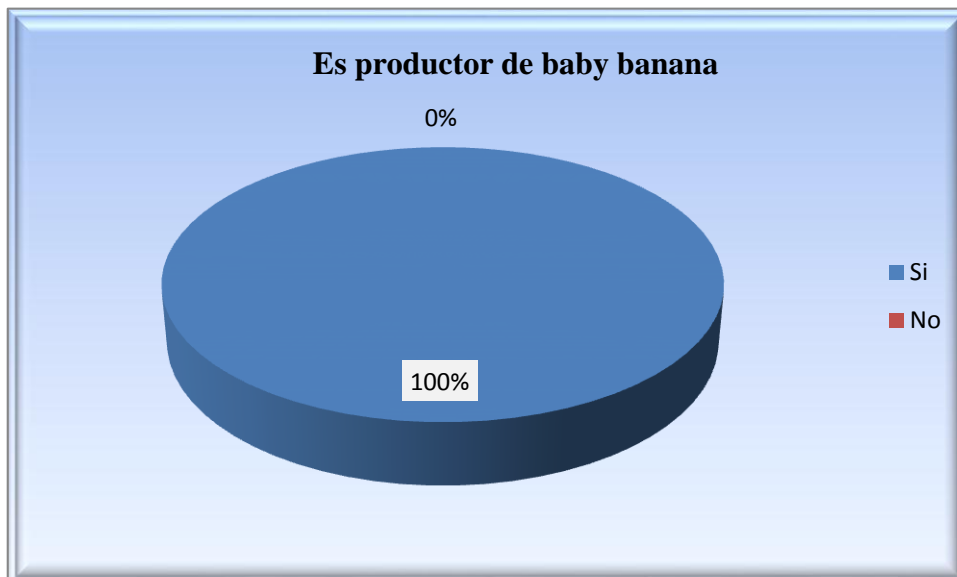
1. Es usted productor de baby banana

Tabla N° 3
Es productor de baby banana

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	77	100%
No		
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión
Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 2



Fuente: Tabla N° 3
Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Sobre la pregunta planteada a los 77 encuestados si son productores de baby banana, el 100% de ellos respondieron afirmativamente

2. Pertenece a alguna asociación de productores

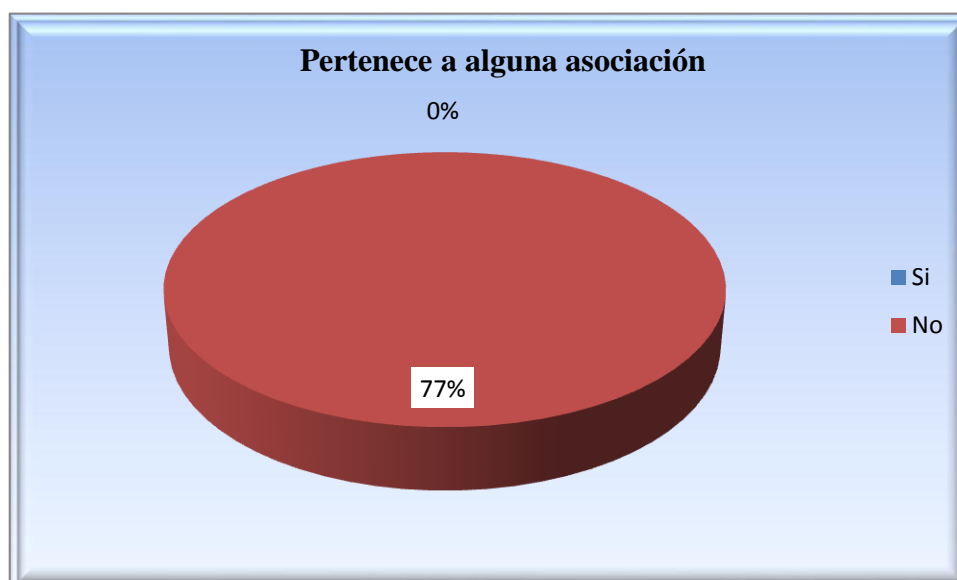
Tabla N° 4
Pertenece a alguna asociación

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	00	
No	77	100%
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 3



Fuente: Tabla N° 4

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

El 100% de los encuestados que fueron 77 productores a los cuales se les consultó si pertenecen a alguna asociación respondieron que no se hallan asociados a ningún centro

3. Su producto lo comercializa en

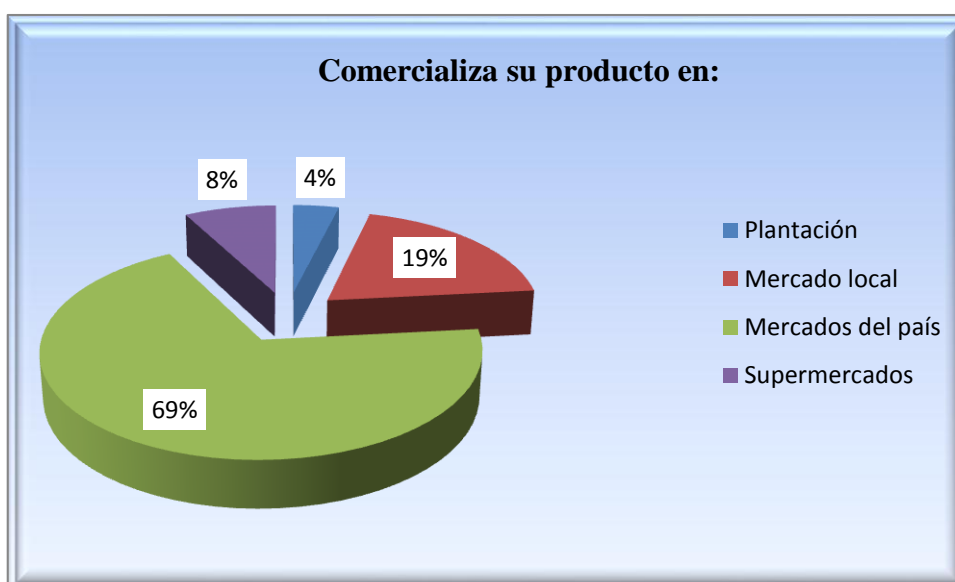
Tabla N° 5
Comercializa su producto en:

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
La plantación	3	4%
En el mercado local	15	19%
En otros mercados del país	53	69%
En supermercados	6	8%
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 4



Fuente: Tabla N° 5

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Las respuestas obtenidas en relación a la pregunta que se formuló a los 77 productores encuestados, su producto lo comercializa en, fue expresada de la siguiente manera: 11 4% respondió que comercializa la fruta en la plantación; el 19% comercializa el baby banano en el mercado local; un 69% y el porcentaje más elevado comercializa la fruta en los mercados del país y finalmente el 8% lo hace en supermercados.

4. Tiene conocimiento de lo que es un centro de acopio

Tabla N° 6
Conoce que es un centro de acopio

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	64	%
No	13	
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 5



Fuente: Tabla N° 6

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Se planteó una pregunta para conocer si los encuestados tienen conocimiento de lo que es un centro de acopio, las respuestas se enfocaron de la siguiente manera: un 87% de los encuestados manifestó tener conocimiento de lo que se hace en el centro de acopio y el 17% de ellos desconocía sobre el particular.

5. Le gustaría entregar la fruta en un centro de acopio para su comercialización

Tabla N° 7
Entregaría la fruta al centro de acopio

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	75	97%
No	2	3%
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 6



Fuente: Tabla N° 7

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Cuando se consultó si los 77 pequeños productores de baby banano entregarían la fruta para que esta sea comercializada en el centro de acopio estos respondieron así: el 97% afirmó que lo haría, mientras el 3% indicó que no.

6. Aceptaría el precio que el centro le pague por la caja de baby banana

Tabla N° 8
Aceptaría el precio que le ofrece el centro

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	77	100%
No		
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 7



Fuente: Tabla N° 8

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Se procedió a consultar a los 77 pequeños productores que se tomaron como base para la aplicación de esta encuesta, de si estarían de acuerdo en el precio que el centro de acopio les pagara por la caja de baby banana, a lo que el 100% manifestó no tener inconveniente en ello, aceptando la propuesta.

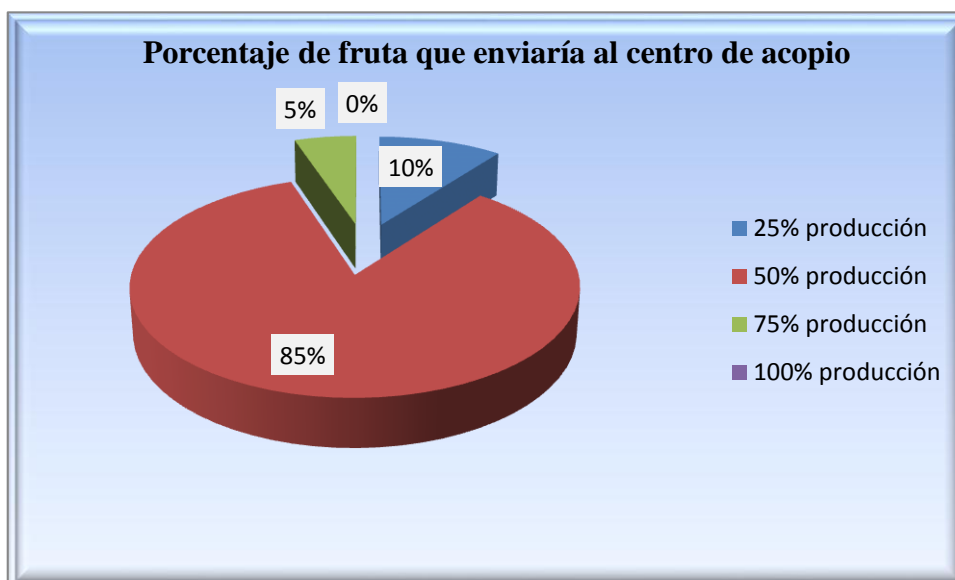
7. Qué porcentaje de la producción estaría dispuesto a enviar al centro de acopio

Tabla N° 9
Porcentaje de fruta que enviaría al centro de acopio

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
25% producción	8	10%
50% producción	65	85%
75% producción	4	5%
100% producción	0	0%
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión
Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 8



Fuente: Tabla N° 9
Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Las respuestas alcanzadas dentro de esta pregunta relacionada al porcentaje que estarían dispuestos a comercializar en el centro de acopio los productores expresaron: un 10% indicaron entregar su producto hasta el 25% de su producción; el 85% de los encuestados manifestaron que su producción la comercializarían a través del centro de acopio en un 50% y el 5% de los encuestados expresaron su interés de vender a través del centro en un 75% de su producción de baby banano.

8. La fruta cumple con estándares de calidad

Tabla N° 10
Cumple con estándares de calidad

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	77	100%
No		
Total	77	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Gráfico N° 9



Fuente: Tabla N° 10

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación y análisis

Sobre la consulta de si la fruta baby banana es producida considerando estándares de calidad, los 77 productores manifestaron cumplir con estas normas para mantener una alta calidad en el producto.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

4.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BANANO EN EL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE, BUCAY, PROVINCIA DEL GUAYAS. AÑO 2016

4.1.1 Estudio del mercado

4.1.1.1 Objetivo

Realizar el estudio de mercado para demostrar que la comercialización de baby banana (orito), a través del centro de acopio puede alcanzar un posicionamiento conveniente en los mercados locales y nacionales.

4.1.1.2 Localización Geográfica

El cantón General Antonio Elizalde Bucay se encuentra ubicado a 99 Km de Guayaquil, asentado a 320 m.s.n.m. con una temperatura promedio de 24°C y una precipitación promedio de 2000 mm, es uno de los cantones con más recursos naturales que posee la provincia del Guayas. Su clima se caracteriza por ser cálido y lluvioso llegando a considerarse como un clima tropical húmedo, ideal para la producción de banano y orito.

Gráfico N° 10
Localización del cantón Antonio Elizalde



Fuente: Google map

4.1.1.3 Descripción del mercado proveedor

El centro de acopio de baby banano debe constituirse como un medio para mejorar la comercialización de la fruta y apoyar a los pequeños agricultores para que el producto sea colocado en los diferentes mercados ya sea a nivel local, regional y nacional.

Las funciones que el centro de acopio tendrá son básicamente la venta del orito a nivel mayorista y minorista, previamente la fruta deberá cumplir con ciertos procedimientos antes de su comercialización como el lavado, selección y empaque, ya sea para la venta interna y fuera del cantón.

En lo que a la colocación en mercados mayoristas respecta, se desarrollaran actividades informativas para dar a conocer a los productores acerca del precio, cantidades y condiciones de entrega de la fruta, en este caso la perspectiva es entregar el 60% de lo recolectado en el acopio a los mercados mayoristas, el restante 40% para comercialización minorista ya sea en supermercados y a nivel local.

4.1.1.4 Análisis del mercado distribuidor

Los canales de distribución que el centro de acopio utilizará para este proceso de comercialización de la fruta, son varios como es el caso de la entrega a comerciantes mayorista dedicados a la exportación del producto hacia mercados europeos y

norteamericanos, otros de menor volumen quienes llevan la fruta a diferentes ciudades del país para ser vendida en mercados y plazas de cada localidad, donde la acogida es favorable por su sabor y contenido nutricional, y la venta en supermercados y tiendas que constituyen básicamente un consumo menor.

De esta manera los intermediarios son quienes ejercen presión sobre la fijación de precios del producto tanto para la compra como para la venta al consumidor final, limitándose únicamente a mostrar un producto de calidad lo que se ve reflejado en la periferia del racimo.

Gráfico N° 11
Periferia de la fruta orito



Fuente: Stockpic Ecuador

La finalidad del centro de acopio es alcanzar una mejor nivel de rentabilidad para los pequeños productores de orito, quienes son los inversionistas y al mismo tiempo los menos beneficiados en el sistema de comercialización, desde otra perspectiva se pretende además obtener un mayor poder de negociación donde se pueda canalizar el producto con igualdad de oportunidad que los grandes productores. Esto implica que el centro de acopio debe ser identificado como un área estratégica para la compra venta de la fruta, la cual proporcionará mejores oportunidades de comercialización con procesos seguros.

4.1.1.4.1 Consumo

El consumo de la fruta (orito) es considerable a nivel nacional, por su sabor y contenido nutricional esta forma parte del menú de los ecuatorianos, para determinar la frecuencia de

consumo de orito se efectuó una encuesta a 30 consumidores en donde se obtuvieron los siguientes resultados:

En su hogar se consume el orito?

Tabla N° 11
Consume orito en su hogar

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Si	30	100%
No		
Total	30	100%

Fuente: Encuesta de opinión
Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación

De los 30 encuestados el 100% de ellos indicaron consumir la fruta (orito) en sus hogares

Con que frecuencia compra usted la fruta (orito)?

Tabla N° 12
Frecuencia del consumo de la fruta

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Diario	26	87%
Semanal	4	13%
Quincenal	0	0%
Mensual	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta de opinión
Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación

Los encuestados en esta pregunta manifestaron que el 87% de ellos (26 encuestados) consumen la fruta diariamente, el 13% (4 encuestados) supieron expresar que el consumo de la fruta lo realizan de manera semanal, lo que demuestra que en los hogares ecuatorianos este producto es parte del menú.

Porque consume la fruta?

Tabla N° 13
Porque consume la fruta

Respuestas	# de respuestas	Porcentaje
Sabor	12	40%
Contenido nutricional	18	60%
Costumbre	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta de opinión

Elaborado por: Silvia Roldan

Interpretación

De la totalidad de encuestados se llegó a determinar que el 60% (18 encuestados) consume el orito por su contenido nutricional, mientras el 40% que corresponde a 12 personas encuestadas indicó que lo hace por su sabor, en todo caso las razones expresadas demuestran que la fruta tiene una total aceptación.

4.1.1.4.2 Demanda

De acuerdo con el análisis realizado sobre el consumo del orito en la población se ha podido confirmar que la fruta posee gran demanda en el mercado nacional, por lo que la producción entregada al centro de acopio por parte de los pequeños productores asociados será de:

Tabla N°
Demanda de la fruta

Fruta	Canales de distribución	N° cajas
7500 cajas de 18 libras semanales	Mayorista	4500 cajas
	Mercado Nacional	2800 cajas
	Local	200 cajas
Total		7500 cajas

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

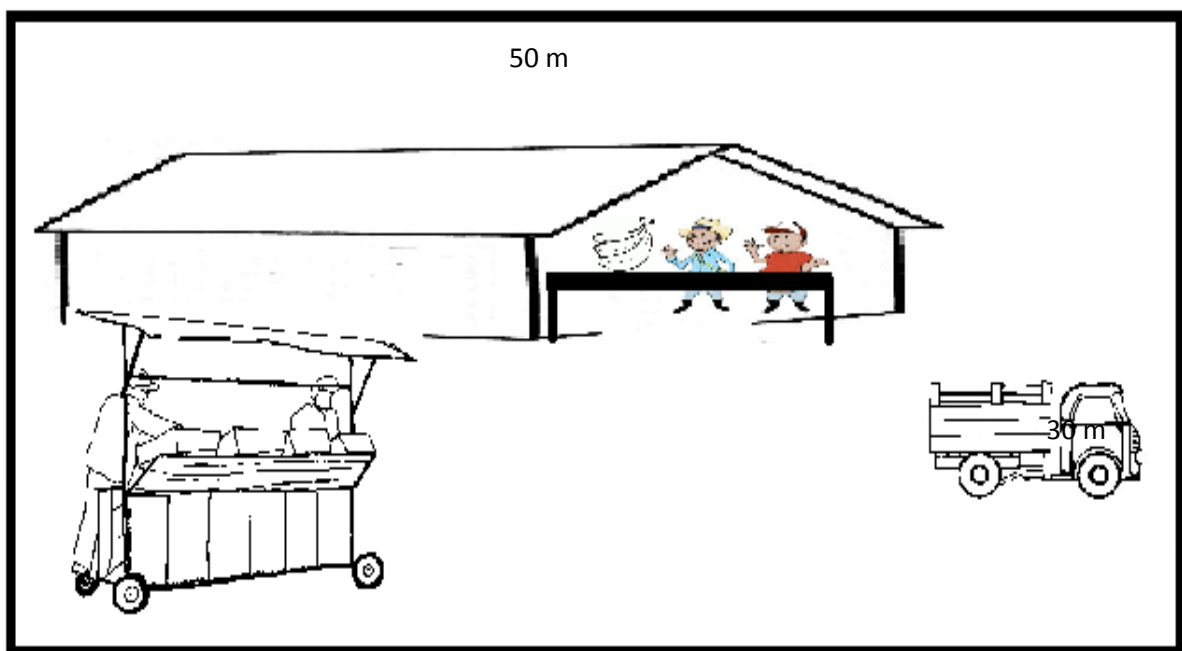
4.2.1 Objetivo

Elaborar el estudio técnico del proyecto, para conocer el proceso de captación y distribución de la fruta desde el centro de acopio hacia los diferentes canales.

4.2.2 Tamaño del proyecto

La superficie del centro de acopio cuenta con 1500 m² dividido en zona de descargue; depósito de acondicionamiento, zona de selección, lavado, empaque.

Gráfico N° 12
Distribución de espacio físico del centro



Fuente: Centro de acopio

Elaborado por: Silvia Roldan

En las instalaciones del centro de acopio se almacenaran 7500 cajas semanales con un contenido de 18 libras cada una, para cumplir con este cupo los 50 asociados deberán entregar al centro 1500 cajas de baby banano (orito) semanalmente.

4.2.3 Condiciones del mercado

Las condiciones de mercado para el orito en el cantón Antonio Elizalde, Bucay no representan niveles aceptables de rentabilidad para los pequeños productores debido a que en su mayoría en este sector la actividad principal es el cultivo de este producto por lo que en la temporada invernal existe una sobreproducción de la fruta por lo que la oportunidad de colocar el excedente se convierte en un problema para los productores.

El orito es un producto perecible, por lo que no puede permanecer en almacenamiento por períodos prolongados, esto implica que la distribución hacia los diferentes canales deberá ser a la mayor brevedad posible para evitar que el producto sea rechazado ocasionando pérdida en el proceso de comercialización. En lo referente a los precios que la fruta alcanza esto depende de la oferta existente en el mercado, y de la calidad del producto.

4.2.3.1 Criterios de selección para la creación del centro de acopio

- Beneficia a los pequeños productores de orito, por cuanto mejora los niveles de comercialización asegurando la distribución hacia otros canales, lo que genera una mayor rentabilidad.
- Fomenta nuevas técnicas de cultivo para mejorar la calidad del producto
- Permite un mejor asesoramiento en cuanto a la producción de la fruta y la oportunidad para su comercialización.

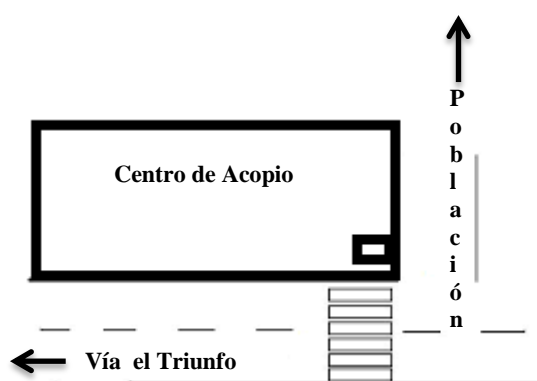
4.2.4 Localización del proyecto

Dentro de la localización del proyecto se ha considerado ciertos factores que influyen en la ubicación del centro de acopio, estos se detallan a continuación:

Lugar: el centro de acopio cuenta con un terreno que posee infraestructura adecuada para este tipo de actividad, el cual cumple con los requisitos necesarios para los procesos de descarga, lavado, selección, empaque y distribución de la fruta, se encuentra localizado en la vía Bucay El Triunfo.

Accesibilidad: el centro al encontrarse ubicado en un sector cercano a la panamericana cuenta con vías en buen estado, lo que representa una ventaja para el traslado del producto hacia los diferentes canales de distribución.

Gráfico N° 13
Accesibilidad al centro de acopio



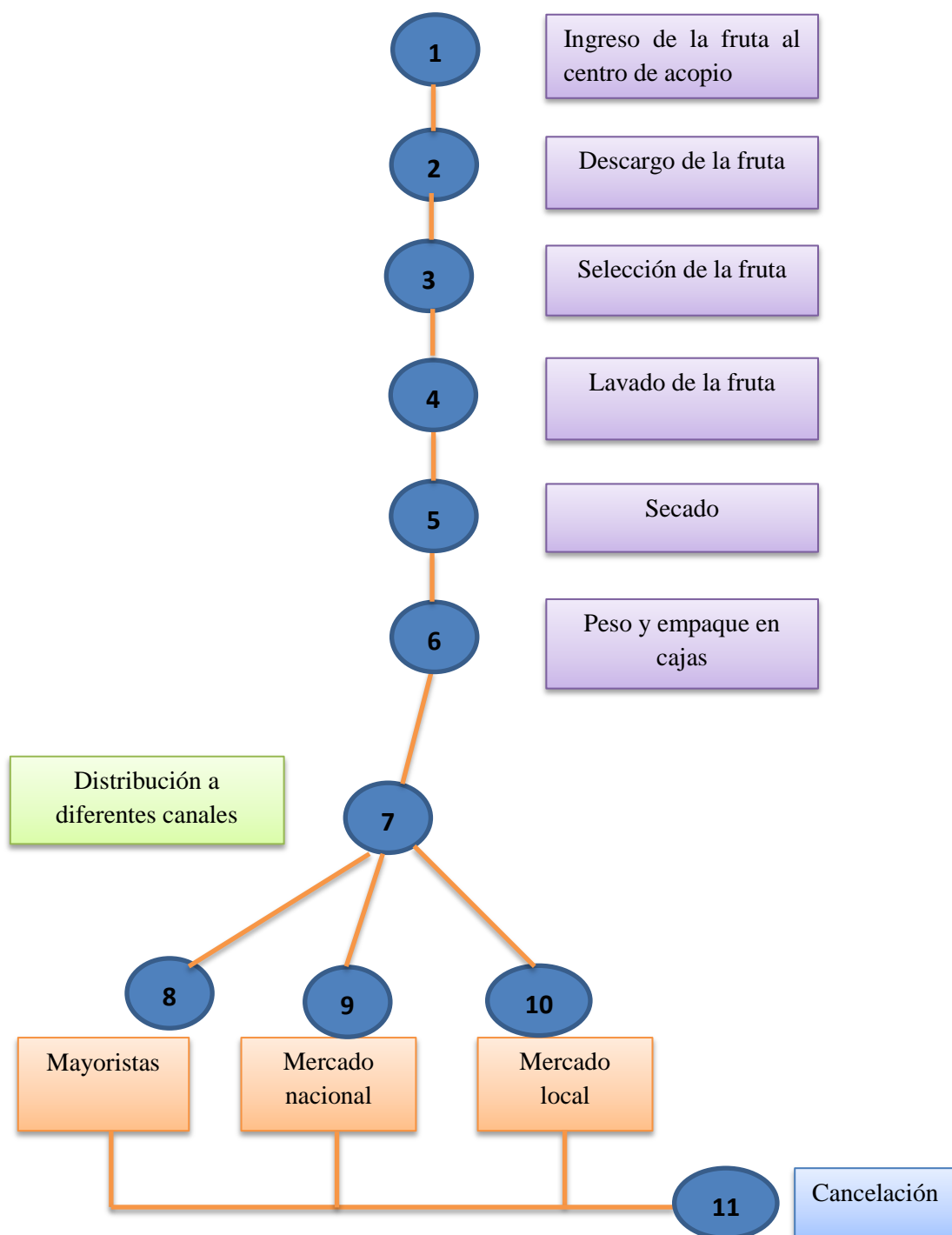
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Silvia Roldán

Condiciones ambientales: este tipo de actividad no representan peligro de contaminación ambiental aun así y debido al clima de la localidad se tomaran las medidas correspondientes para eliminar el desecho de la fruta de manera apropiada, evitando la emisión de gases y olores que puedan perjudicar la salud de los pobladores o contaminación del medio ambiente.

4.2.5 Proceso de manejo de la fruta en el centro de acopio

El manejo de la fruta en el centro de acopio se realizará individualmente, cada uno de los socios que entregarán la fruta realizaran el proceso de desembarque, clasificación, lavado, peso y empaque de tal manera que cada productor participe y verifique que su producto cumple con las especificaciones técnicas, en el siguiente flujo se muestra cada paso a seguir en el proceso:

Gráfico N° 14
Proceso de clasificación y comercialización del baby banana



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Silvia Roldan

4.2.5.1 Descripción del flujo

Proceso 1: Ingreso de la fruta al centro.- Los productores asociados al centro de acopio ingresarán con su respectiva carga de fruta al centro para la correspondiente entrega en los tiempos establecidos.

Proceso 2: Descargo de la fruta.- Se procederá a descargar los racimos de orito con el debido cuidado para que este no se maltrate y pierda su valor al comento de la comercialización.

Proceso 3: Selección de la fruta.- Posteriormente se efectuará los cortes de los racimos verificando que estos se encuentren en perfectas condiciones y cumplan con las normas de calidad.

Proceso 4: Lavado.- Se procede a lavar la fruta con la finalidad de eliminar impurezas que se hayan adherido al racimo además de realizar un control minucioso del producto.

Proceso 5: Secado.- En este proceso es importante dejar secar al ambiente los racimos de orito, para evitar que los residuos de agua descompongan la fruta.

Proceso 6: Peso y empaque en cajas.- Culminado el proceso de secado, prosigue pesar los racimos para completar el peso específico para cada caja (18 libras), se arregla la fruta en la caja y esta es sellada.

Proceso 7: Distribución a diferentes canales.- Empacada la fruta se distribuye las cajas de acuerdo al porcentaje establecido por el centro de acopio, para la comercialización a mayoristas, mercado nacional y mercado local cumpliendo con los procesos 8-9-10.

Procesos 11: Cancelación a proveedores.- Comercializada la fruta, se procede a emitir facturas para realizar el cobro de los valores pactados en el caso de los comerciantes mayoristas, el cobro por la comercialización del resto de la fruta es inmediato, estos valores recaudados son entregados a los productores de orito al término del mes.

4.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO

4.3.1 Objetivo

Realizar el estudio administrativo para diseñar la estructura organizacional en el cual se sustentaran las actividades del centro de acopio de baby banana (orito) en el cantón General Antonio Elizalde.

4.3.2 Naturaleza del centro de acopio

El centro de acopio de pequeños productores de banano funcionará como una empresa privada la cual estará regida por estatutos, políticas internas y el cumplimiento de los aspectos legales apropiados para este tipo de empresas, estas expectativas abarcan ciertos objetivos como:

- Organizar a los pequeños productores en la comercialización de la fruta (orito)
- Distribuir a los diferentes canales el producto con mejores beneficios económicos para los pequeños productores.
- Alcanzar el posicionamiento del centro de acopio en el mercado.

4.3.2.1 Aspectos legales a cumplir para la apertura del centro de acopio

El centro de acopio será una unidad de distribución de banano la cual estará constituida legalmente por el aporte de los cincuenta socios que inicialmente conformaran el centro, quienes asumirán la responsabilidad de gestionar el posicionamiento de la empresa y bienestar de todos sus asociados, enfocando sus actividades en ofertar un producto de calidad hacia los diferentes canales de distribución. Para constituir el centro se requiere del cumplimiento de ciertos requisitos:

4.3.2.1.1 Registro único del contribuyente RUC

Para habilitar este documento se debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- Original y copia de la cedula de identidad

- Original del certificado de votación.
- Planilla de servicios básicos actualizada
- Certificado de cuenta bancario,
- Contrato de arrendamiento si el local no es propio o carta de pago predial en caso de que el lugar donde funcionará el centro de acopio sea propio.
- Nombramiento del Gerente
- Copia de Registro de escrituras en el Registro Mercantil.

4.3.2.1.2 Patente municipal

Para obtener este documento se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Copia de la cedula de identidad
- Copia del certificado de votación.
- Copia de planilla de servicios básicos actualizada.
- Nombramiento del Gerente o del Representante Legal

4.3.2.1.3 Certificado de salud

Para la habilitación de este documento se debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- Copia del registro único de contribuyentes
- Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del propietario del establecimiento
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Copia de certificados de salud conferidos por los Centros de Salud del MSP
- Pago de tasa

4.3.2.1.4 Permiso de los bomberos

Este documento es otro de los aspectos legales que el centro de acopio debe cumplir para su funcionamiento, para la obtención del mismo debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Solicitud de inspección.
- Informe de la inspección.
- Copia del RUC.
- Copia de la cedula.
- Copia de la calificación artesanal.
- Copia de la patente municipal.

4.3.3 Aspectos organizacionales del centro de acopio

Al ser una empresa de carácter privado esta diseñara sus propias políticas y reglamentos, para ello se considerará aspectos como:

- Ofrecer un producto de calidad a los diferentes canales de distribución
- Proporcionar estrategias para un adecuado funcionamiento y administración del centro de acopio
- Se impulsará el desarrollo económico del centro de acopio.
- Brindar procesos de selección de la fruta seguros y confiables
- Alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad en el proceso de comercialización
- Fomentar la responsabilidad en los asociados

4.3.3.1 Reglamentos

Para dar cumplimiento a los objetivos que el centro de acopio persigue se han considerado el empleo de los siguientes reglamentos:

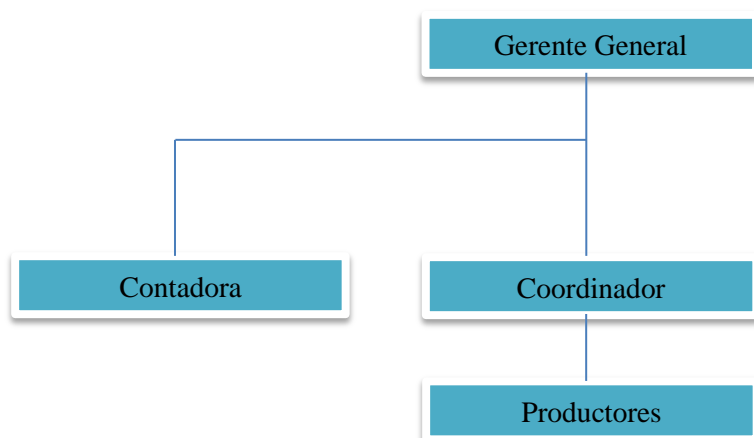
- Los socios del centro de acopio están obligados a cumplir con la entrega de la fruta en los tiempos y cantidades establecidas.
- Trabajar en equipo para que los objetivos del centro se cumplan en su totalidad
- No divulgar información confidencial, para evitar comentarios perjudiciales para el centro y sus asociados.
- Cumplir con los estándares de calidad para el cultivo y cosecha de la fruta
- Cumplir con los procesos establecidos para la comercialización del producto
- Realizar los aportes fijados en consenso general para el buen funcionamiento del centro en los tiempos establecidos.

- Plantear sugerencias directamente en reuniones planificadas, para evitar malos entendidos y comentarios negativos.
- Otros que la naturaleza de las actividades sean necesarios adoptar.

4.3.3.2 Organización estructural

La estructura organizacional será distribuida según los requerimientos que en su momento el centro de acopio tenga para brindar un mejor servicio a sus asociados, por lo que al inicio la estructura será simple como se muestra a continuación:

Gráfico N° 15
Estructura organizacional



Fuente: Centro de acopio
Elaborador por: Silvia Roldan

4.3.4 Funciones y descripción del puesto

4.3.4.1 Gerente general

El gerente del centro de acopio actuará como representante legal, el mismo será responsable ante los productores asociados por el proceso de comercialización, cobros y pagos de los valores generados por la venta de la fruta, control y dirección del centro de acopio, convenios con los diferentes canales de distribución, contactos y relacionales empresariales además actuará como soporte organizacional para obtener la máxima eficiencia en las operaciones y actividades ejecutadas por el centro.

4.3.4.1.1 Funciones:

- Atender a las contingencias que pueden surgir.
- Sacar conclusiones sobre las condiciones de trabajo e informarlas a los asociados.
- Cubrir rápidamente los puestos en los casos de que algún empleado se vea imposibilitado.
- En algunos casos, decidir sobre la incorporación de nuevos productos al mercado.
- Llevar una buena relación con los clientes, al mismo tiempo que buscar nuevos.
- Seleccionar a los productores.
- En algunos casos, firmar cheques y decidir acerca de políticas financieras de la empresa.
- Vincularse con sectores externos a la organización:
- Procurar por el orden en las tareas, así como en el espacio físico donde se trabaja.
- Mantener contacto continuo con los productores.
- Informarse acerca de las novedades en los mercados que atañen a la empresa y sus competencias.
- Crear un ambiente de trabajo en donde se conozcan los objetivos, las metas, la misión y la visión de la empresa.

4.3.4.2 Contador/a

El cargo de contador/a dependerá jerárquicamente del Gerente de centro de acopio, sus funciones estarán determinadas por las normas y código de ética establecida para el ejercicio de la profesión.

4.3.4.2.1 Funciones

- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera.
- Llevar los libros de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios.
- Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad.
- Examinar el valor de los inventarios de los productos
- Revisar los cobros a los diferentes canales, corroborando los cálculos presentados.
- Revisar reportes de ventas diarias y semanales

- Solicitar los pagos a los canales de distribución
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera del centro de acopio
- Llevar el archivo de las transacciones comerciales en forma organizada y oportuna
- Presentar los informes que requiera los socios
- Las demás que le asignen los reglamentos y normas internas del centro de acopio.

4.3.4.3 Coordinador

Las actividades del coordinador estarán enfocadas a brindar apoyo en lo referente al control de calidad de la fruta, registrar su peso y cantidades establecidas para entregar el producto, presentar el reporte al área contable para su respectiva cancelación.

4.3.4.3.1 Funciones

- Controlar el producto en cada una de la etapas
- Registrar las cantidades de producto entregado por cada productor
- Verificar el peso por caja
- Asignar cupos a los productores
- Establecer tiempos de entrega de la fruta
- Entregar el producto a los diferentes canales de distribución

4.4 ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el estudio técnico se puede analizar el tamaño de comercialización de la fruta (orito) hacia los diferentes canales de distribución, para determinar si la alternativa de creación del centro de acopio dejará a los pequeños productores niveles de rentabilidad sostenibles para continuar con el proyecto:

Tabla N° 14
Canales de distribución

Canales de distribución	N° cajas	Valor caja	Total dólares
Mayorista	4500 cajas	4,00	18.000,00
Mercado Nacional	2800 cajas	4,00	11.200,00
Local	200 cajas	4,00	800,00
TOTAL			30.000,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Tabla N° 15
Comercialización de la fruta para cinco años

AÑOS	# Cajas	Valores \$	Total
2016	360.000	4,00	1.440.000,00
2017	370.800	4,12	1.527.696,00
2018	381.924	4,24	1.620.732,84
2019	393.382	4,37	1.719.435,31
2020	405.183	4,50	1.824.148,92

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

En la tabla de comercialización de la fruta, se consideró un incremento anual del 3% por lo que la venta de orito o baby banana presenta una oferta importante en el mercado, de igual manera el incremento del precio por caja.

4.4.1 Equipamiento del centro de acopio

Para que el centro de acopio se convierta en un lugar funcional se requiere de los siguientes equipos y mobiliarios:

Tabla N° 16
Mobiliario requerido

Detalle	Unid.	Precio	Total
Escritorio	2	240	480
Sillas	6	22	132
Archivadores	2	100	200
Total			812

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Tabla N° 17
Equipo de oficina

Detalle	Unid.	Precio	Total
Computador	1	700	700
Impresora	1	350	350
Teléfono	1	60	60
Total			1110

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Tabla N° 18
Bienes de control

Detalle	Unid.	Precio	Total
Grapadora	2	4,5	9,00
Perforadora	2	3,8	7,60
Pen drive	2	17	34,00
Total			50,60

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Tabla N° 19
Material de oficina

Detalle	Unid.	Precio	Total
Resma de papel	5	4	20,00
Carpetas	50	0,25	12,50
Esferos	12	0,35	4,20
Cinta adhesiva	5	1,3	6,50
Sellos	2	10	20,00
Cajas de grapas	5	1,5	7,50
Total			70,70

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

4.5 ESTUDIO FINANCIERO

De acuerdo a los estudios realizados, el presupuesto para el equipamiento del centro de acopio de baby banano se estima en los siguientes montos:

Tabla N° 20
Presupuesto para la implementación de infraestructura y equipamiento

Implementación infraestructura y alquiler	
Alquiler terreno	600,00
Infraestructura	1.000,00
Total Implementación	1.600,00
Mobiliario y equipos	
Muebles y enseres	812,00
Equipos	1.110,00
Bienes de control	50,60
Materiales de oficina	70,70
Total Mobiliario y equipos	2.043,30
Imprevistos	364,33
Gastos de Constitución	280,00
Total inversión	4.287,63

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Para que el centro de acopio inicie sus operaciones se requiere una inversión de \$ 4.287,63 los mismos que se emplearan en la adecuación de infraestructura, pago de arriendo, incluido la garantía, la compra de muebles y enseres, equipos informáticos, materiales de oficina y fungibles, además del cálculo del 10% para respaldar situaciones imprevistas que pueden generarse debido a la actividad misma del centro.

4.5.1 Fuentes de financiamiento

El financiamiento para el centro de acopio de banano se lo realizará a través del aporte individual de los socios, por lo que la cantidad con la que aportarán cada uno de ellos se detalla en la siguiente tabla.

Tabla N° 21
Fuentes de financiamiento

N° de Socios	Aporte individual	TOTAL
50 Socios	85,75	4287,63

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

4.5.2 Inversión

Activos fijos		
Equipos de computación		1110
Muebles y enseres		812
Total Activos Fijos		1922
Activos diferidos		
Gastos de constitución		280
Otros Activos		
Materiales de oficina	70,7	
Materiales fungibles	50,6	
Imprevistos	364,33	
Total Otros Activos		485,63
Total Activos		2687,63

Efectuados los correspondientes estudios se ha llegado a determinar que la cantidad necesaria para implementar el centro de acopio será necesaria una inversión de \$ 2.687,63 dólares.

4.5.3 Flujo neto proyectado

Tabla N° 22
Flujo neto proyectado

Años	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Venta de la fruta	0,00	1.440.000,00	1.527.696,00	1.620.732,69	1.719.435,31	1.824.148,92
Total Ingresos		1.440.000,00	1.527.696,00	1.620.732,69	1.719.435,31	1.824.148,92
Egresos						
Gastos fijos	25800	26.574,00	27.371,22	28.192,36	29.038,13	29.909,27
Gastos Variable	44508	45.843,24	47.218,54	48.635,09	50.094,15	51.596,97
Otros Gastos	280					
Total egresos	70.588,00	72.417,24	74.589,76	76.827,45	79.132,27	81.506,24
Superavit / Déficit	-	1.367.582,76	1.453.106,24	1.543.905,24	1.640.303,03	1.742.642,68

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

La elaboración del flujo proyectado a considerado el cálculo para cinco años con un incremento del 5% anual, la proyección del flujo se encuentran desglosadas de la siguiente manera:

Tabla N° 23
Desglose de gastos

Descripción	2016
Cajas	43.200,00
Arriendo	3.600,00
Sueldo Gerente	9.000,00
Sueldo cantadora	6.600,00
Sueldo Coordinador	6.600,00
Pago luz	264,00
Pago agua	480,00
Pago teléfono	264,00
Pago internet	300,00
Total	70.308,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

4.5.4 Estado de Resultados Proyectados

Tabla N° 24
Estado de Resultados proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas	1.440.000,00	1.527.696,00	1.620.732,69	1.719.436,77	1.824.148,92
Total Ingresos	1.440.000,00	1.527.696,00	1.620.732,69	1.719.436,77	1.824.148,92
Gastos					
Gastos Administrativos	22.200,00	22.866,00	23.551,98	24.258,54	24.986,30
Gastos Operacionales	46.800,00	48.204,00	49.650,12	51.139,62	52.673,81
Otros Gastos	1.308,00	1.347,24	1.387,66	1.429,29	1.472,17
Total Egresos	70.308,00	72.417,24	74.589,76	76.827,45	79.132,27
Superavit/Déficit	1.369.692,00	1.455.278,76	1.546.142,93	1.642.609,32	1.745.016,64

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

La proyección del Estado de Resultados sobre la comercialización del baby banano muestra valores considerables, tomando en cuenta que los socios abarcan un número de cincuenta esta cantidad dividida para cada uno de los socios del centro se estima en un ingreso anual de 27.393,84 USD y mensualmente recaudaría cada productor un estimado de 2.282,82 USD.

4.5.5 Valor actual neto VAN

Este es un método de valoración de inversiones, el cual ayuda a definir los valores actualizados de los costos y de los gastos para dar a conocer la rentabilidad que el proyecto originará en un período de tiempo. Para efectuar el cálculo se aplicará la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+i)^n} \cdot I_0$$

Tabla N° 25
VAN 1

AÑO	INGRESOS	GASTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	0	-4.287,63	-4.287,63		-4.287,63	0
1	1.440.000,00	73.823,40	1.366.176,60	1,10	1.440.001,10	81.205,74
2	1.527.696,00	74.589,76	1.453.106,24	1,21	1.527.697,21	90.253,61
3	1.620.732,69	76.827,45	1.543.905,24	1,33	1.620.734,02	102.257,34
4	1.719.435,31	79.132,27	1.640.303,03	1,46	1.719.436,77	115.857,56
5	1.824.148,92	81.506,24	1.742.642,68	1,61	1.824.150,53	131.266,62
TOTAL	8.132.012,91	385.879,12	7.746.133,79		8.132.019,63	520.840,86
Tasa	10%	Se acepta				
VAN	7.611.178,77					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Tabla N° 26
VAN 2

AÑO	INGRESOS	GASTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t) ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	0	-4.287,63	-4.287,63		-4.287,63	0
1	1.440.000,00	73.823,40	1.366.176,60	1,25	1.440.001,25	92.279,25
2	1.527.696,00	74.589,76	1.453.106,24	1,56	1.527.697,56	116.546,50
3	1.620.732,69	76.827,45	1.543.905,24	1,95	1.620.734,64	150.053,61
4	1.719.435,31	79.132,27	1.640.303,03	2,44	1.719.437,75	193.194,03
5	1.824.148,92	81.506,24	1.742.642,68	3,05	1.824.151,97	248.737,31
TOTAL	8.132.012,91	385.879,12	7.746.133,79		8.132.023,17	800.810,70
tasa	25%					
VAN	7.331.212,47					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

Se puede apreciar que el cálculo del VAN muestra la rentabilidad que el proyecto puede llegar alcanzar a través del tiempo, es por ello que la primera opción proporciona una utilidad mayor por cuanto los egresos mantienen un incremento moderado.

4.5.6 Tasa interna de retorno TIR

El cálculo de la tasa interna de retorno actúa como un indicador de la rentabilidad del proyecto, igualando la suma del valor actual neto de los gastos con la suma del valor actual neto de los ingresos proyectados, permitiendo conocer la tasa de interés por medio de la cual se recupera la inversión o la iguala a cero. Para efectuar el cálculo fue necesario emplear la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^N \frac{F_t}{(1+TIR)^n} \cdot I = 0$$

Tabla N° 27
Tasa Interna de Retorno

AÑO	INGRESOS	GASTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t)ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	0	-4.287,63	-4.287,63		-4.287,63	0
1	1.440.000,00	73.823,40	1.366.176,60	1,10	1.440.001,10	81.205,74
2	1.527.696,00	74.589,76	1.453.106,24	1,21	1.527.697,21	90.253,61
3	1.620.732,69	76.827,45	1.543.905,24	1,33	1.620.734,02	102.257,34
4	1.719.435,31	79.132,27	1.640.303,03	1,46	1.719.436,77	115.857,56
5	1.824.148,92	81.506,24	1.742.642,68	1,61	1.824.150,53	131.266,62
TOTAL	8.132.012,91	385.879,12	7.746.133,79		8.132.019,63	520.840,86
tasa	10%					
TIR	17,27					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Silvia Roldan

La Tasa Interna de Retorno es el cálculo que permite igualar la inversión a cero, realizado el correspondiente estudio se ha podido determinar que la inversión planteada cumple con esta condición si es elevada a una tasa del 17,27%.

4.5.7 Beneficio Costo B/C

Esta herramienta financiera permite medir la relación entre los costos y beneficios generados por el proyecto de creación del centro de acopio, con la finalidad de conocer la rentabilidad que se alcanzará en la comercialización de la fruta baby banano (orito), para alcanzar este propósito fue necesario emplear la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{VAI}{VAC}$$

Tabla N° 28
Beneficio/Costo

AÑO	INGRESOS	GASTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+i) ⁿ	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	0	-4.287,63	-4.287,63		-4.287,63	0
1	1.440.000,00	73.823,40	1.366.176,60	1,10	1.440.001,10	81.205,74
2	1.527.696,00	74.589,76	1.453.106,24	1,21	1.527.697,21	90.253,61
3	1.620.732,69	76.827,45	1.543.905,24	1,33	1.620.734,02	102.257,34
4	1.719.435,31	79.132,27	1.640.303,03	1,46	1.719.436,77	115.857,56
5	1.824.148,92	81.506,24	1.742.642,68	1,61	1.824.150,53	131.266,62
TOTAL	8.132.012,91	385.879,12	7.746.133,79		8.132.019,63	520.840,86
tasa	10%					
B/C	15,61					

El cálculo del Beneficio/Costo muestra que por cada dólar invertido en el proyecto de creación del centro de acopio de banano se obtendrá un retorno de \$ 15,61 dólares, por lo que la factibilidad del proyecto es favorable.

4.6 IMPACTO SOCIO – ECONÓMICO

Las condiciones socio económicas representan componentes de relevancia en la toma de decisiones, respecto al impacto que se genera en los diferentes factores, para ello se ha creído conveniente realizar un análisis sobre la afectación o beneficios que ocasionaría la creación del centro de acopio de banano.

Para ello es conveniente elaborar la matriz de ponderación de impacto la cual nos permitirá conocer la valoración que cada uno de los indicadores alcanza de acuerdo al criterio de los socios del centro.

Tabla N° 29
Matriz de impacto

Estimación	Grado de Impacto
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No existe impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Martínez Lozano Control Global de gestión
Elaborado por: Silvia Roldán

Con los valores establecidos se procederá a evaluar los indicadores que conforman el grado de impacto socio económico, utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Grado de impacto} = \frac{\sum \text{Ponderaciones}}{\text{Número de indicadores}}$$

Tabla N° 30
Impacto socio-económico del proyecto

	Estimación	3	2	1	0	-1	-2	-3	Calificación alcanzada
Indicadores									
Mejores condiciones de comercialización de la fruta	X								3
Mayores ingresos	X								3
Oportunidades de empleo	X								3
TOTAL									9

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Silvia Roldán

A continuación se procede a determinar el grado alcanzado en la matriz, para ello es necesario el empleo de la siguiente fórmula:

$$\text{NI} = \frac{\Sigma}{\text{NI}} = \frac{9}{3} = 3$$

Realizado el correspondiente cálculo se ha llegado a obtener un grado de impacto de 3 puntos positivos, el mismo que ubicado dentro de la tabla de ponderación representa un **IMPACTO ALTO POSITIVO**, permitiendo la generación de beneficios a los socios del centro de acopio de banana.

CONCLUSIONES

- El estudio de factibilidad sobre el proyecto de creación de un centro de acopio de banano ha demostrado que el nivel de viabilidad es alto, por lo que la alternativa debe ser ejecutada para mejorar las condiciones de mercado de la fruta.
- Se deberá buscar alternativas para una mayor distribución de la fruta, ofreciendo así la oportunidad de que el centro pueda acoger a un mayor número de pequeños productores del sector.
- A través del estudio se ha podido determinar una distribución equitativa sobre la cantidad de recursos económicos con los que deberán aportar los socios que conformarán el centro de acopio representando una ventaja al contar con un capital propio libre de financiamiento.
- Se ha demostrado financieramente que los gastos ocasionados desde el inicio del proceso hasta la entrega del producto no incurren en gastos representativos por lo que la actividad alcanza un porcentaje considerable de utilidad.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los socios tomar esta alternativa como un medio para mejorar sus condiciones económicas por cuanto la comercialización de baby banana (orito) les aportará un alto nivel de rentabilidad.
- Los directivos del centro de acopio deberán crear estrategias de comercialización del producto de tal manera que este puede ampliar su distribución, con el objetivo de asociar a más agricultores y mantener un mercado abastecido permanentemente.
- Evitar el endeudamiento es una alternativa positiva, esto incrementa los niveles de rentabilidad para los socios, además permite la participación conjunta de los implicados para crear oportunidades.
- Será conveniente el control de los gastos de manera eficiente, únicamente bajo este sistema de control el centro podrá mantenerse con éxito y alcanzar nivel altos de competitividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Avellaneda, C. (2006). *Diccionario Bilingüe de Términos Financieros, 4a ed.* Bogotá: McGraw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos.* Bogotá: McGraw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos, 7a ed.* México: McGraw-Hill.
- Bittel, L. y. (2008). *Enciclopedia del Management.* Barcelona: Océano.
- Coss Bu, R. (2006). *Análisis y Evaluación de Proyectos de inversión.* México: Limusa.
- De Espada, A. T. (2010). *Funciones de los centros de acopio, 4a ed.* México: McGraw-Hill.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón General Antonio Elizalde . (2016). *Pla de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.* Bucay: GADM General Antonio Elizalde (Bucay).
- Gómez, F. (2009). *Mercadotécnica.* Caracas: Ediciones Frigor.
- Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas - OEA. (2000). *Organización de centro de acopio de quinua en Puno.* Puno: IICA.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Aspectos socio-económicos.* Quito: INEC.
- Kother, P. y. (2007). *Fundamentos de Mercadotécnica, 8a ed.* México: Prince Hall Lamb,
- C. H. (2011). *Marketing, 11a ed.* México: Cengage Learning.
- Martínez Ballen, H. A. (2009). *Estudio proyecto para la creación de un centro de acopio de banano en el Municipio de Puli Cundinamarca.* Bogotá: ESAP.
- Méndez, R. (2014). *Centros de acopio.* Bogotá: Cámara de Comercio.
- Núñez Palacios, Y. (2010). *Canales de comercialización.* Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Reyes, J. (2010). *Mercadotécnica industrial, 14a ed.* México: Trillas.
- Rosales, R. (2010). *La formulación y la evaluación de proyectos con énfasis en el sector agrícola, 4a ed.* San José: EUNED.

Sapag, C. N. (2011). *Evaluación de Preoyectos de Inversión en la Empresa*, 8a ed. Argentina: Pinter S.A.

Varela, R. (2010). *Innovación empresarial*, 6a ed. Bogotá: Prentice Hall.

INTERNET

Barrachina Cubillo, M. (2013). *El Valor Actual Neto*. Recuperado:
<http://miguelbarrachinacubillo.jimdo.com/valor-actual-neto-van/>

Dibier, J. (2010). *El costo beneficio*. Recuperado:
<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Diccionario de la Real Academia Española. (2005). *Términos*. Recuperado:
www.diccionariodelarealacademiaespañola.org

Morales Castro, J. A. (2015). *Proyecto de negocios*. Recuperado:
[/www.google.com.ec/#q=que+es+el+estudio+ambiental+de+un+proyecto+de+inve
rsion+segun+autores](http://www.google.com.ec/#q=que+es+el+estudio+ambiental+de+un+proyecto+de+inversion+segun+autores)

ANEXOS

Fotos del centro y actividades para selección de la fruta

















